

336.7  
A53

*Liviu C.* **ANDREI**

# Economie europeană

*Ediția a treia*

III 330 438

BCU IASI



**Editura  
ECONOMICĂ**

III 330 438

BCU IASI

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY



Liviu C. ANDREI

# Economie europeană

*Ediția a treia revizuită*

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Redactor:  
Carmen ȚĂRANU

Copertă:  
Mihai GĂZDARU

Revizie text:  
Elena CONSTANTIN

Tehnoredactare computerizată:  
Nicoleta BOBOCEA

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României  
**ANDREI, LIVIU C.**

**Economie europeană / Liviu C. Andrei. - Ed. a 3-a, rev. -**  
București : Editura Economică, 2019

Conține bibliografie  
ISBN 978-973-709-867-2

336.7

A 53

Liviu C. ANDREI

849420

# Economie europeană

*Ediția a treia revizuită*



0 000011 05987

BCU IAȘI



ISBN 978-973-709-867-2

Copyright © Editura Economică, 2019

Autorul este responsabil de clarificarea dreptului de utilizare  
a informațiilor cuprinse în lucrare.

Comenzi la:

**Editura Economică Distribuție**

Casa Presei Libere, Corp A1, Etaj 3, Cam. 48-49

014820, București, Sector 1

Oficiul poștal 25, Ghișeul 1, Căsuța poștală 31

e-mail: [comenzi@edecon.ro](mailto:comenzi@edecon.ro)

Tel.: (+4) 031.432.96.02; Fax: (+4) 021.210.73.10

<http://www.edecon.ro>



## Cuprins

|                          |    |
|--------------------------|----|
| Lista abrevierilor ..... | 11 |
| Cuvânt-înainte .....     | 13 |

### Partea întâi FUNDAMENTE ALE INTEGRĂRII EUROPENE

|                                                                                                      |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| I. Fundamentele teoretice ale integrării .....                                                       | 17 |
| I.1. Teoria comerțului internațional .....                                                           | 17 |
| I.2. Integrarea incipientă: teoria uniunii vamale .....                                              | 23 |
| I.3. Fazele integrării .....                                                                         | 28 |
| I.4. Integrarea avansată: convergența și zona monetară optimă .....                                  | 30 |
| I.4.1. Convergența și criteriile de convergență .....                                                | 30 |
| I.4.1.1. Generalități .....                                                                          | 30 |
| I.4.1.2. Convergența nominală: criteriile de convergență<br>în Zona Euro .....                       | 31 |
| I.4.1.3. Convergența reală .....                                                                     | 34 |
| I.4.1.4. Câteva concluzii și observații .....                                                        | 36 |
| I.4.2. Zona monetară optimă .....                                                                    | 37 |
| I.4.2.1. Zona monetară optimă, „ancora nominală” și Sistemul Monetar<br>Internațional .....          | 37 |
| I.4.2.2. Alte aspecte ale ZMO .....                                                                  | 41 |
| I.4.2.3. UE nu este (încă) o zonă monetară optimă .....                                              | 42 |
| I.5. Alte repere teoretice: modelul social european, dezvoltarea durabilă<br>și regionalizarea ..... | 43 |
| I.5.1. Modelul social european .....                                                                 | 44 |
| I.5.2. Dezvoltarea durabilă, regionalismul, regionalizarea și dezvoltarea<br>regională .....         | 47 |
| I.5.2.1. Dezvoltarea durabilă .....                                                                  | 47 |
| I.5.2.2. Regionalism, regionalizare și dezvoltare regională .....                                    | 49 |
| I.5.2.2.1. Istoricul regionalismului .....                                                           | 49 |
| I.5.2.2.2. Regionalism, regionalizare și politica aferentă<br>în cadrul UE .....                     | 50 |
| I.5.2.2.3. Regiuni și dezvoltare regională .....                                                     | 51 |
| I.5.2.2.4. Euroregiunile .....                                                                       | 52 |
| II. Fundamente pragmatice ale integrării: Politica Agricolă Comunitară (PAC) .....                   | 53 |
| II.1. Istoricul (constituirii și dezvoltării) PAC .....                                              | 54 |
| II.2. Condițiile internaționale. PAC, GATT și WTO .....                                              | 57 |

|                                                               |    |
|---------------------------------------------------------------|----|
| II.3. PAC și „acquis-ul comunitar” .....                      | 59 |
| II.4. Funcționarea PAC – instrumentarul de bază .....         | 59 |
| II.4.1. Organizațiile comune de piață .....                   | 60 |
| II.4.2. Dezvoltarea rurală.....                               | 62 |
| II.5. Finanțarea PAC.....                                     | 63 |
| II.6. PAC: semnificația în contextul integrării europene..... | 64 |
| III. Integrarea neeuropeană.....                              | 65 |
| Teme pentru referat .....                                     | 66 |

## Partea a doua

### SCURTĂ ISTORIE ȘI ETAPIZARE A INTEGRĂRII EUROPENE

|                                                                          |    |
|--------------------------------------------------------------------------|----|
| I. Momente, intervale, evenimente .....                                  | 68 |
| I.1. Anii patruzeci: Planul Marshall.....                                | 68 |
| I.2. Anii cincizeci: CECO, EURATOM și Tratatul de la Roma .....          | 69 |
| I.3. Anii șaizeci: AELS, OCDE, CE, PAC și aderarea Marii Britanii .....  | 69 |
| I.4. Anii șaptezeci: „Șarpele Monetar” și Sistemul Monetar European..... | 72 |
| I.5. Anii optzeci: piața europeană unică .....                           | 73 |
| I.6. Anii nouăzeci: Tratatul Uniunii.....                                | 76 |
| I.7. 1 ianuarie 1999: moneda euro și „Euroland” .....                    | 80 |
| I.8. Până la moneda europeană efectivă.....                              | 81 |
| I.9. 1 ianuarie 2002: moneda efectivă.....                               | 83 |
| I.10. Desăvârșirea Uniunii Economice și Monetare (UEM).....              | 85 |
| Teme pentru referat .....                                                | 86 |

## Partea a treia

### ECONOMIA EUROPEANĂ ÎN ACTUALITATE. CÂTEVA COORDONATE DESCRIPTIVE

|                                                                                                                                                                        |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| I. Situația economică și perspective imediate<br>ale Uniunii Economice și Monetare (UEM).....                                                                          | 89 |
| I.1. Tabloul general .....                                                                                                                                             | 89 |
| I.2. Riscuri potențiale .....                                                                                                                                          | 93 |
| I.3. O „cultură a stabilității” .....                                                                                                                                  | 95 |
| I.4. Studiu de caz: creștere economică, șomaj, substituția factorilor<br>de producție, rețehnologizare, nivelul salariilor și piața muncii,<br>excluziune socială..... | 95 |
| Temă pentru referat .....                                                                                                                                              | 98 |
| II. Piața muncii și salariile în țările Uniunii Europene. Politici specifice.....                                                                                      | 99 |
| II.1. „Sfidarea” ocupării .....                                                                                                                                        | 99 |
| II.2. Salarizarea .....                                                                                                                                                | 99 |



|                                                                                                                                            |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| II.3. Șomajul și provocarea combaterii șomajului.....                                                                                      | 101 |
| II.4. Politici specifice de ameliorare a pieței muncii și de salarizare .....                                                              | 102 |
| II.4.1. Direcții ale politicilor .....                                                                                                     | 103 |
| II.4.2. Frânarea substituției capital-muncă.....                                                                                           | 105 |
| II.4.3. Timpul de lucru.....                                                                                                               | 109 |
| II.5. Scenarii ale pieței muncii.....                                                                                                      | 111 |
| Teme pentru referat .....                                                                                                                  | 112 |
| III. Piața financiară europeană.....                                                                                                       | 112 |
| III.1. Premise de impact .....                                                                                                             | 112 |
| III.2. Piața obligatară.....                                                                                                               | 113 |
| III.3. Stabilimentele de piață europene.....                                                                                               | 114 |
| III.3.1. Stabilimentele financiare .....                                                                                                   | 114 |
| III.3.2. Băncile.....                                                                                                                      | 115 |
| III.4. Armonizarea regulilor .....                                                                                                         | 115 |
| III.5. Diversificarea portofoliilor private.....                                                                                           | 116 |
| III.6. Rolul autorităților – condiții bine pregătite economic.....                                                                         | 117 |
| III.6.1. Factori principali.....                                                                                                           | 117 |
| III.6.2. Crearea unei piețe largi, profunde și de lichiditate înaltă.<br>Cooperarea dintre piețe.....                                      | 119 |
| III.7. Alte așteptări.....                                                                                                                 | 120 |
| III.8. O cuantificare a impactului integrării financiare.....                                                                              | 121 |
| Teme pentru referat .....                                                                                                                  | 121 |
| IV. Investițiile străine directe (ISD) și integrarea economică europeană.....                                                              | 122 |
| IV.1. Integrarea regională și condiția ISD .....                                                                                           | 122 |
| IV.2. Investițiile străine directe și comerțul european.<br>„Lanțul valoric” și comerțul UE .....                                          | 126 |
| IV.3. Teorii mai vechi și mai noi despre integrare și investiții străine directe.....                                                      | 128 |
| IV.4. Efectele programului implementării pieței unice (IMP)<br>asupra investițiilor străine directe în UE.....                             | 129 |
| IV.5. Investițiile străine directe și Uniunea Monetară.....                                                                                | 132 |
| IV.6. Câteva date. Situația țărilor UE în fluxul mondial .....                                                                             | 133 |
| Teme pentru referat .....                                                                                                                  | 137 |
| V. Migrația internațională a forței de muncă.....                                                                                          | 137 |
| V.1. Aprecieri și evaluări. Precizări și restricții de înțelegere .....                                                                    | 137 |
| V.2. Teorie și fapte privind migrația internațională a forței de muncă (MIFM)<br>și relația ei cu investițiile străine directe (ISD) ..... | 139 |
| V.2.1. Fundamente clasice și neoclasice .....                                                                                              | 139 |
| V.2.2. Specificul forței de muncă în economia internațională.....                                                                          | 140 |
| V.2.3. ISD și MIFM: combinarea factorilor de producție capital<br>și muncă, în plan internațional.....                                     | 141 |
| V.2.4. Țara de origine și țara gazdă pentru ISD și MIFM.<br>Emigrație și imigrație .....                                                   | 142 |
| V.3. Probleme proprii contextului integraționist european .....                                                                            | 144 |



|                                                                                          |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Teme pentru referat .....                                                                | 146 |
| VI. Uniunea Monetară: moneda euro .....                                                  | 146 |
| VI.1. Moneda euro și Sistemul Monetar Internațional .....                                | 146 |
| VI.2. Beneficiile și costurile Uniunii Monetare .....                                    | 147 |
| VI.2.1. Beneficiile .....                                                                | 147 |
| VI.2.2. Costurile Uniunii Monetare .....                                                 | 148 |
| VI.3. Europa și Parlamentul European .....                                               | 152 |
| VI.4. Adăitional monedei unice europene: Mecanismul<br>Cursului de Schimb (ERM II) ..... | 152 |
| VI.5. Altă consecință: de la fostul franc francez .....                                  | 156 |
| Teme pentru referat .....                                                                | 158 |

### Partea a patra CADRUL POLITICILOR UNIUNII EUROPENE

|                                                                                                    |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| I. Politicile economice .....                                                                      | 160 |
| I.1. Exigențe ale politicilor .....                                                                | 160 |
| I.2. Politici economice, legislație și instituții ale Uniunii și Zonei Euro .....                  | 160 |
| I.2.1. Productivitate, ocupare, salarizare, protecție socială și piața muncii .....                | 161 |
| I.2.2. Politica monetară și politica fiscală .....                                                 | 165 |
| I.2.2.1. Institutul Monetar European (IME) .....                                                   | 165 |
| I.2.2.2. Banca Centrală Europeană (BCE)<br>și Sistemul European al Băncilor Centrale (SEBC) .....  | 167 |
| I.2.2.3. Politica de schimb a BCE .....                                                            | 170 |
| I.2.2.4. Alte aspecte .....                                                                        | 171 |
| I.2.3. Politica bugetară și bugetul Uniunii .....                                                  | 172 |
| I.2.4. Politicile structurale .....                                                                | 174 |
| I.2.4.1. Instrumentele politicilor structurale .....                                               | 175 |
| I.2.4.2. Fondurile structurale .....                                                               | 175 |
| I.2.4.3. Priorități și reforme în politicile regionale și legate<br>de fondurile structurale ..... | 178 |
| I.2.4.4. Noua abordare a instrumentelor structurale<br>(the new approach) .....                    | 179 |
| I.2.5. Politica concurențială .....                                                                | 181 |
| I.2.6. Alte aspecte ale politicilor europene .....                                                 | 185 |
| I.3. Integrarea politicilor economice .....                                                        | 189 |
| Teme pentru referat .....                                                                          | 190 |
| II. Extinderea Uniunii Economice și Monetare. Procesul de aderare a statelor<br>candidate .....    | 191 |
| II.1. Condițiile aderării la Uniune .....                                                          | 191 |
| II.2. Primele două faze .....                                                                      | 192 |
| II.3. Intrarea în faza a treia. Respectarea condițiilor Tratatului .....                           | 194 |
| II.4. Convenția Schengen .....                                                                     | 195 |

|                                                                                                             |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| III. Relațiile externe ale UE, Conferința interguvernamentală, Securitatea și politica externă comună ..... | 195 |
| III.1. Elementele relațiilor externe ale Uniunii Europene .....                                             | 195 |
| III.1.1. Mediterana .....                                                                                   | 195 |
| III.1.2. Asia .....                                                                                         | 196 |
| III.1.3. America Latină și Caraibe .....                                                                    | 196 |
| III.1.4. Canada .....                                                                                       | 196 |
| III.1.5. Statele Unite ale Americii .....                                                                   | 197 |
| III.1.6. Europa Centrală și de Est .....                                                                    | 197 |
| III.2. Conferința interguvernamentală .....                                                                 | 198 |
| III.3. Securitatea și politica externă comună .....                                                         | 198 |
| Teme pentru referat .....                                                                                   | 199 |

### Partea a cincea

## PERSPECTIVE ALE UNIUNII EUROPENE ȘI MONEDEI EURO

|                                                                                                    |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| I. Altele despre integrare și Uniune .....                                                         | 202 |
| I.1. De dragul viitorului, a privi întâi în trecut .....                                           | 202 |
| I.2. Întâi de toate, o performanță financiară .....                                                | 203 |
| I.3. Extinderea – o chestiune cu două tăișuri .....                                                | 204 |
| I.4. Un tablou monetar al lumii, în sfârșit mai omogen și mai transparent .....                    | 205 |
| I.5. Lumea va fi alta, iar jocurile intermonetare se vor schimba .....                             | 206 |
| I.6. Uniune monetară, fără uniune fiscală?! .....                                                  | 206 |
| I.7. O ruptură între opțiunile guvernanților de la Bruxelles și cele ale popoarelor europene ..... | 207 |
| I.8. Alte critici .....                                                                            | 208 |
| I.9. „Costul non-Uniunii” .....                                                                    | 210 |
| Bibliografie .....                                                                                 | 211 |

### Anexe

|                                                                   |     |
|-------------------------------------------------------------------|-----|
| I. Istoria Uniunii Europene (economice și monetare) în date ..... | 221 |
| II. Valoarea euro .....                                           | 229 |
| III. Euro – Glosar .....                                          | 230 |
| Contents .....                                                    | 237 |



## Lista abrevierilor

|                                                                                |            |                                         |
|--------------------------------------------------------------------------------|------------|-----------------------------------------|
| Acordul General pentru Tarife și Comerț                                        | GATT       | General Agreement for Tariffs and Trade |
| Actul Unic European                                                            | AUE/SEA    | Single European Act                     |
| Ajustările externe                                                             | AE         |                                         |
| Asociația Europeană a Liberului Schimb                                         | AELS/EFTA  | European Free Trade Area                |
| Banca Centrală Europeană                                                       | BCE/ECB    | European Central Bank                   |
| Banca Reglementelor Internaționale                                             | BRI        |                                         |
| Centre de distribuție europeană                                                | CDE        |                                         |
| Comunitatea Europeană                                                          | CECO       |                                         |
| a Cărbunelui și Oțelului                                                       |            |                                         |
| Comunitatea Europeană                                                          | CE         |                                         |
| Comunitatea Europeană a Energiei                                               | EURATOM    |                                         |
| Atomice Europene                                                               |            |                                         |
| Comunitatea Economică Europeană                                                | CEE        |                                         |
| Consiliul European al Miniștrilor de Finanțe                                   | ECOFIN     |                                         |
| European Currency Unit                                                         | ECU        |                                         |
| Fondul Monetar Internațional                                                   | FMI        |                                         |
| Fondul Social European                                                         | FSE        |                                         |
| Indicele bancar al „City of London”                                            | EURO-LIBOR |                                         |
| Indicele interbancar unic european                                             | EURIBOR    |                                         |
| Institutul Monetar European                                                    | IME/EMI    | European Monetary Institute             |
| Investiții externe directe de capital din UE                                   | IED        |                                         |
| Investiții străine directe                                                     | ISD        |                                         |
| Mecanismul Cursurilor de Schimb                                                | MCS/ERM    | Exchange Rate Mechanism                 |
| Migrația internațională a forței de muncă                                      | MIFM       |                                         |
| Organizația de Cooperare și Dezvoltare Economică                               | OCDE       |                                         |
| Organizația Mondială a Comerțului                                              | WTO        | World Trade Organisation                |
| Politica Agricolă Comunitară                                                   | PAC/CAP    | Common Agricultural Policy              |
| Programul implementării pieței unice                                           | IPU/IMP    | Internal Market Programme               |
| Sistemul European al Băncilor Centrale                                         | SEBC       |                                         |
| Sistemul Monetar European                                                      | SME        |                                         |
| Sistemul Monetar Internațional                                                 | SMI        |                                         |
| Subcontractare (în relația de investiție străină)                              | SCS        |                                         |
| Transfer Expres Automatizat (Transeuropean al Reglementului Brut în Timp Real) | TARGET     |                                         |
| Uniunea Europeană                                                              | UE         |                                         |
| Uniunea Economică și Monetară                                                  | UEM        |                                         |
| Zona Monetară Optimă                                                           | (ZMO)      |                                         |





## Cuvânt-înainte

Economia europeană rămâne un subiect în plină dezbatere. Ca și în cazul economiei în tranziție, întrebarea dintâi este și aici: „Există, realmente, o economie europeană, în sensul cât se poate de accesibil al termenului?” Dacă ne închipuim că Uniunea Europeană, căci, de fapt, despre aceasta vorbim atunci când ridicăm cât se poate de sus steagul bătrânului continent, a avut un fundament și mai ales un mobil economic, ne lovim îndată de adevărul care ne relevă că inițiativa a fost politică. Se inseră aici chiar o reflecție a lui Aristotel, din a sa *Politica*, deoarece se pare că încă din vremea sa se vorbea despre o Europă distinctă (?!). Contrazicem ideea de politică, cum că, dacă ar fi fost politică această inițiativă, atunci ar fi trebuit să emane de la cetățeanul de rând, și nu de la întreprinzători și firme, cum iarăși nu putem nega că a fost. Cetățeanul din Europa este departe de a-și fi dat votul pentru tot ce a făcut și face Uniunea astăzi – vezi chiar noua monedă euro –, ceea ce ridică și o altă provocare. După ultimul război mondial, a încolțit și apoi înflorit inițiativa Uniunii, în condiții de reală democrație, în vreme ce până în prima parte a secolului XX, fie așa ceva nu era văzut decât în termeni de forță, fie pe seama celui ce a fost odată Churchill e pusă o idee interbelică de „uniune europeană” rămasă doar prăfuită astăzi. Putem vorbi astăzi și despre o reală *Europă a națiunilor*? Care ar fi răsunetele cele mai profunde ale acestei sintagme, dacă nu cumva reîntoarcerea la entitățile statale? Dar, oare, se mai poate așa ceva, câtă vreme încă întrebarea se adresează cu aceeași insistență și celeilalte direcții, cea de perspectivă: *Va fi Europa, vreodată, complet integrată?*... din toate punctele de vedere. Și, mai ales, va fi aceasta pentru totdeauna în favoarea ei și a cetățeanului pe care ea pretinde că îl reprezintă?

Un lucru este sigur: Istoria s-a schimbat, și nimic nu pare a mai fi la fel ca înainte.

Autorul





## Partea întâi

# FUNDAMENTE ALE INTEGRĂRII EUROPENE

- I. Fundamentele teoretice ale integrării
  - I.1. Teoria comerțului internațional
  - I.2. Integrarea incipientă: teoria uniunii vamale
  - I.3. Fazele integrării
  - I.4. Integrarea avansată: convergența și zona monetară optimă
    - I.4.1. Convergența și criteriile de convergență
    - I.4.2. Zona monetară optimă (ZMO)
  - I.5. Alte repere teoretice: modelul social european și dezvoltarea durabilă
- II. Fundamente pragmatice ale integrării:
  - Politica Agricolă Comunitară (PAC)
  - II.1. Istoricul (constituirii și dezvoltării) PAC
  - II.2. Condițiile internaționale. PAC, GATT și WTO
  - II.3. PAC și „acquis-ul comunitar”
  - II.4. Funcționarea PAC – instrumentarul de bază
    - II.4.1. Organizațiile comune de piață
    - II.4.2. Dezvoltarea rurală
  - II.5. Finanțarea PAC
  - II.6. PAC: semnificația în contextul integrării europene
- III. Integrarea neeuropeană
  - Teme pentru referat

Dicționarul enciclopedic spune că: „*Integrarea economică internațională este o trăsătură esențială a evoluției economiei mondiale în perioada postbelică... constă într-o cooperare adâncită și permanentă, convenită și programată, între țări, de regulă vecine, pe baza unor acorduri sau tratate interguvernamentale, prin care se prevede și înființarea unor organizații și organisme internaționale cu caracter integraționist.*”

Pentru Jaques Pelkmans, integrarea este: „*Orice demarcație, peste care mobilitatea efectivă sau potențială a bunurilor, serviciilor și factorilor de producție, precum cea a fluxurilor de comunicații, este relativ scăzută*” „...din motive analitice (adaugă autorul), *integrarea economică trebuie definită independent de experiența europeană*” (Pelkmans, 2003). Mai bine de 180 de state ale lumii sunt observate a fi (fost) antrenate în procese specifice de integrare economică, mai ales în diferite stadii ale integrării. Leon N. Lindberg o numește: „*Procesul prin care națiuni, până atunci doritoare și capabile să își conducă independent politica externă și cea internă, încearcă să ia împreună anumite decizii sau să delege procesul luării deciziilor unor organisme centrale.*” La Jan Tinbergen, este „*parte dintr-o problemă mai generală*”, care este, de fapt, un „*optim al politicii economice*”. Gunar Myrdal leagă conceptul de un mai vechi ideal vestic de egalizare a posibilităților. Z. Kanecki vede integrarea ca pe formarea unui organism economic pe „*o structură care aduce un grup de țări la o entitate*”. K.W. Deutsch, la rândul său, vede integrarea „*în sens de comunitate*”, completată cu instituții puternice care urmează să asigure „*schimbări pașnice*”.

Esențial, în contextul integrării, este că actorii politici își transferă loialitatea unui „*alt centru*” (Ernst Haas). François Perroux numește integrarea europeană un „*proces, ansamblu de realizări dinamice, unde formele de expansiune sunt singurele decisive și practic, ele sunt acele forțe care scapă prin definiție schemelor statistice ale concurenței complete*”.

Bela Balassa îi spune: „*Proces în cadrul căruia un ansamblu de măsuri este conceput să urmărească suprimarea discriminării între agenții economici din țări diferite... stare de fapt presupunând absența oricărei forme de discriminare (și) între economiile naționale... Integrarea economică totală presupune unificarea monetară, fiscală și socială a politicii anticeclice și impune înființarea unor autorități supranaționale*”. Se deosebesc, la autor, *integrarea formală* – bazată pe legi și instituții – de cea *informală* – cuprinzând activitățile de producție, comerț, comunicații etc.

Teoriile *federaliste* adaugă distribuirea de puteri constituționale și unui set de condiții. Iar în 1952, *Comunitatea Europeană a Apărării*, militând încă de atunci pentru o uniune militară și politică, propune denumirea de „*Europă a producătorilor și schimburilor comerciale*”.

*Integrarea economică* mai păstrează, însă, și sensurile: 1) *vertical* – pentru operațiile succesive ale aceleiași firme – și respectiv 2) *orizontal* – pentru firme și fabricații diferite în dreptul aceleiași operații (François Perroux).

## I. Fundamentele teoretice ale integrării

Abordarea conceptuală a *integrării economice* are, deocamdată, drept reper *de facto* unic, exemplul european, al Comunității Economice Europene (CEE), Comunităților, Comunității (CE) și, în fine, Uniunii Europene (UE). Ca și în cazul altor concepte, fapte și repere științifice, practica a luat-o și aici înaintea studiilor. În spațiul de față, vom încerca schița unei imagini a integrării, apropiindu-ne alte trei concepte specifice, figurând și drept faze specifice. Este vorba, mai întâi, despre *uniunea vamală*, caracteristică începutului fenomenului integraționist, apoi despre *convergența* și *zona monetară optimă*, apanaj al integrării avansate, specifică epocii actuale.

### I.1. Teoria comerțului internațional

Încă din prima jumătate a secolului al XIX-lea, David Ricardo, supranumit „al doilea clasic” al gândirii economice (după Adam Smith), descoperea că *națiunile care întrețin comerțul reciproc* – între agenții economici (firmele) dintr-o țară și din cealaltă – *au (reciproc) de beneficiat*. Clasicul demonstra acest lucru – la nivelul de rigurozitate al operei sale, al timpului și al marelui curent de gândire economică al clasicilor și ulterior neoclasticilor – folosind exemplul relațiilor comerciale între Anglia vremii sale și Portugalia. Englezii exportau în Portugalia lăneturi și postavuri, în vreme ce portughezii răspundeau cu vestitele lor vinuri.

Teza lui Ricardo trebuie considerată deja *ad literam*, deși despre ceea ce numim economie *națională* lucrurile aveau să se definească și să ia realmente contur exact un secol mai târziu, odată cu opera englezului John Maynard Keynes. Este, așadar, realmente genial pentru un clasic – precursor mai degrabă al economiei „libere” de piață, microeconomiei, concurenței și maximizării profitului – să vorbească despre „națiune” economică. Deoarece aceasta avea să recâștige, odată cu Keynes, pe lângă apanajul fluxului economic autonom, definit în jurul mării piețe naționale, și capacitatea „politică” de „intervenție” a statului în economie.

La Ricardo, *avantajul națiunii*, în comerțul internațional, *făcea abstracție de avantajul agenților exportatori și importatori*, fără de care, evident, comerțul extrafrontiere nu ar fi avut loc – la vremea lui Ricardo, ca și astăzi, nu mai puțin.



Avantajul națiunii este altceva, iar acest lucru era de înțeles de către Ricardo ca și o sută și mai bine de ani mai târziu. Keynes, deopotrivă cu toți teoreticienii mai vechi și mai noi ai macroeconomiei, ca și cu David Ricardo, înțelegea avantajul națiunii prin: 1) *echilibru macroeconomic general* – ceea ce revenea în ultimă instanță în exploatarea la maximum a factorilor de producție, în speță în minimizarea (eliminarea) șomajului și 2) *creștere economică* – ceea ce revenea în sporul venitului național, pe toate căile, inclusiv pe seama influxurilor externe.

Demonstrația teoriei lui Ricardo presupune două țări (economii naționale), A și respectiv B, ca în figura I.1, în condițiile eficienței Pareto în producție – *limitei producției*, figurată de curba tipic concavă<sup>1</sup>.

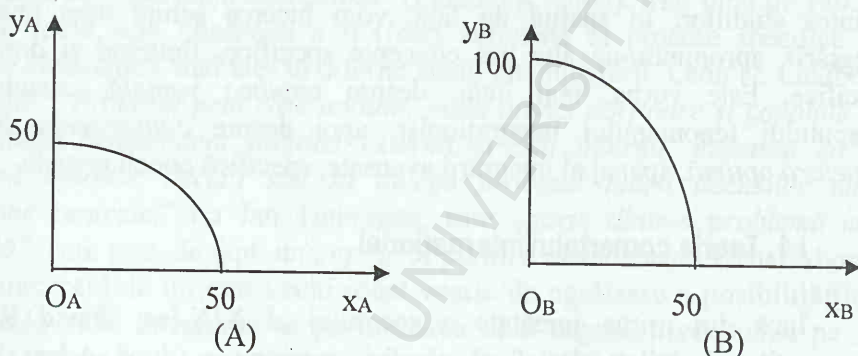


Figura I.1

### David Ricardo – bazele modelului comerțului internațional

Modelul lui Ricardo presupune, astfel, că cele două economii naționale produc aceleași două bunuri, (x) și (y), și numai acestea, de ambele părți ale frontierei. Pe cele două curbe concave ale limitei producțiilor se regăsește *locul geometric al perechilor de producții (x) și (y) complementare, în condițiile exploatării maxime a factorilor* – ceea ce înseamnă, *de facto, eficiența în producție*. Astfel, deplasarea, în cele două sensuri, pe curba limitei producțiilor echivalează cu plusul de factori de partea uneia dintre producții pe seama celeilalte, dar tot în contextul *eficienței în producție*, descoperită în model ca o *stare economică multiplă*. La stânga curbei, mulțimea mult mai mare de puncte dintre curbă și cele două axe ale producțiilor (x) și (y) indică *producții cuplate inefficient*, adică în condiții de exces (disponibilitate) al factorilor față de producție – în speță, *economia cu șomaj*. După cum la dreapta curbei se găsește o mulțime și mai mare, semiinfinită de puncte cu cuplări de *producții imposibile* pentru un model restricționat la *economia închisă – fără fluxuri externe*.

<sup>1</sup> Vezi și Liviu C. Andrei: *Economie*, Editura Economică, 2007, Lecțiile IV (Economia bunăstării) și XV (Economia deschisă).

Producțiile (x) și (y) se ridică, fiecare, la cifrele notate pe cele două perechi de axe, în condițiile în care însă întreg disponibilul de factori de producție regăsește o singură producție – cifrele arată deci limita maximă a fiecărei producții, în fiecare dintre economiile naționale, de unde și numele de „limita producțiilor” atribuit curbei. Rămâne implicit faptul că *trecerea tuturor factorilor pe o anume producție, aducând producția limită, este și ea o ipostază eficientă* – intersecția limitei producțiilor cu axele redescoperă, nu mai puțin, puncte de eficiență.

Regăsită teoretic, curba *limitei producțiilor* este ceva mai dificil de realizat în practică – cu atât mai mult, în condițiile a „n” producții, în loc de două. În speță, ar fi nevoie să considerăm un *dublu șir de valori complementare care „fixează” nivelurile eficiente ale producțiilor* – dacă diferă, în economia reală, valorile sau chiar o singură valoare atribuită producției (x) sau (y), atunci cu siguranță economia națională este inefficientă Pareto, respectiv prezintă o cantitate de factori de producție nefolosiți (disponibili).

Vizavi de ipostaza *economiei închise* însă, Ricardo merge mai departe la *economia deschisă*, aceea în care, pentru început, *cele două națiuni fac comerț*, în speță *se specializează*, fiecare, pe câte una dintre producțiile (x) sau (y)<sup>2</sup>.

**Specializarea** – complementară aici fluxului de valori dintre națiuni și pieței internaționale – va face ca una din cele două țări să producă:

- numai una dintre producții;
- pentru consumatorii ambelor țări.

Iar privind exemplul din figura I.1 – cu cifre oferite nu întâmplător astfel, pentru a forța demonstrația –, nici nu este greu de înțeles că țara A se va specializa în bunul (y), la care „se pricepe” mai bine, lăsând astfel țării A specializarea în celălalt bun, (x).

Putem imagina desfășurarea după care producătorii individuali de bun (y) din țara B își vor simți, mai întâi, disponibilitatea resurselor pentru a se impune și pe piața țării vecine, acum accesibilă. De o parte, producătorii aceluiași bun (y) din țara A nu le vor putea sta în cale și vor fi concuși. De cealaltă parte, situația producătorilor de bun (x) din țara B nu va fi aceeași ca a producătorilor de bun (y); ei vor pierde piață în favoarea producătorilor concurenți din țara A și respectiv factori de producție în favoarea producției de bun (y) în plan autohton. Revenind în țara A, producția de (x) va fi favorizată de plusuri de factori din partea industriei (y). Pe scurt, specializarea

<sup>2</sup> Ricardo presupunea, corespunzător mobilității perfecte a bunurilor produse între frontierele naționale, *imobilitatea perfectă a factorilor de producție*, între frontierele economiilor naționale.



națională pe o industrie creează o succesiune de fapte și evenimente inedite în economia închisă: 1) concurența mai profundă și mai aspră și în aria națiunii, și dincolo de frontiere; 2) dar deopotrivă în aceeași ramură, ca și între ramuri diferite; 3) ceea ce conduce la diferențieri mult mai largi de prosperitate; 4) generalizarea specializării într-un fel de „efect diapazon”, de la specializarea unei singure țări etc.

În acest moment putem desprinde *cele două avantaje ale națiunii, în comerțul internațional*, descoperite de modelul ricardian:

- 1) **Avantajul absolut** se referă la revenirea producțiilor celor două țări în punctele de intersecție ale curbei limitei producțiilor cu una dintre axe. Națiunea este avantajată să își canalizeze toți factorii pe o singură producție, în loc de a-și căuta și realiza perechea de producții eficientă, corespunzătoare unei împărțiri a factorilor atât de minuțioasă. Se numește *absolut* pentru că el aparține oricărei națiuni implicate în economia lumii, indiferent cu cine, cu ce și cum face aceasta comerț. Lărgit pe direcția națiunilor, același avantaj se restrânge în economia națională asupra domeniului producțiilor, lăsând celălalt tip de avantaj să se răsfrângă și asupra consumului și, respectiv, consumatorilor. Avantajul absolut se lasă și mai greu comensurat în mod direct.
- 2) **Avantajul comparativ** revine să se refere direct la cifrele înscrise pe cele două grafice. Exemplul indică faptul că *numai țara A câștigă*, în această relație cu țara B: ea exportă *o unitate de bun (x)*, *contra a două unități de bun (y)*, pe care țara B le importă într-un *raport valoric dublu față de situația economiei închise*. Avantajul comparativ nu se regăsește și de partea țării B, pentru că aceasta produce bunul (y) în același raport valoric cu situația economiei închise. Iată maniera în care avantajul comparativ este mai întâi *limitat la o parte a națiunilor care fac comerț*. În interiorul economiei naționale, avantajul comparativ se extinde însă de la producție, la producție plus consum – producători și consumatori. Avantajul comparativ nu reflectă direct creșterea economică pe seama fluxului extern, ci se limitează la eficiența comerțului, pentru care definește conceptul de *raport de schimb*. În fine, avantajul comparativ este mai transparent, în speță se lasă mai ușor comensurat.

### David Ricardo, clasicul unic al teoriei comerțului internațional

Avantajul absolut și comparativ rămân două concepte realmente clasice. În ciuda criticilor care nu au lipsit și nu lipsesc nici astăzi pentru teoria ricardiană, geniul clasicului se face vizibil pe cel puțin două paliere ale gândirii economice.

Mai întâi, autorul a deschis ceea ce s-ar putea numi o „mare” teorie – am numit *teoria comerțului internațional*, care avea să continue cu alte nume sonore ale secolului următor, nume precum John Stuart Mill, B. Ohlin, Heckscher, Paul Samuelson, Irving Meltzer sau, și mai aproape de prezent, Wasili Leontief – adică o dezbatere largă, prelungă în timp și profundă, încărcată de adevăruri și valoare științifice, dar nu mai puțin de polemică de idei.

Mai apoi, clasicul Ricardo a explicat și ne-a făcut să înțelegem bine de la bun început și că 1) *economia dintre națiuni este o realitate* – una încă incipientă și în devenire la data și ora teoriei sale – aceasta evidențiind o dată în plus geniul autorului. Bunăoară, fără avantajul națiunii, interesele comerciale, oricât de importante, ar fi rămas de departe incapabile să deschidă frontierele pentru fluxurile comerciale. Apoi, că totuși 2) *interesele în jurul exporturilor și importurilor nu sunt unanime sau egale*; că, mai departe, paralel cu știința – și poate și ideologia – economiei deschise și liberului schimb internațional, urmează ca aceeași gândire economică să exploreze și direcția opusă: aceea a *limitării fluxurilor*, din nevoia *de facto* a *limitării efectelor* – în speță, *unora dintre efecte* asupra economiilor naționale.

Putem înțelege și că demonstrația originală și originală a clasicului a fost alta, și situația că în alte cărți ea este și astăzi explicată diferit decât termenii *limitei producțiilor* folosiți mai sus. Concomitent, și această demonstrație de aici este imperfectă, ca oricare alta – în speță, ea pare făcută prioritar pentru avantajul absolut (mult mai clar reieșind), iar pe partea celui comparativ poate reieși că tocmai țara B, care apare mai evident generând specializarea națională, este aceea care astfel își pierde avantajul comparativ asupra celeilalte. *De facto* însă avantajul comparativ se face oricum mai puțin vizibil atâta vreme cât discutăm de numai două țări, indiferent de modelul folosit sau de demonstrația încercată. Și tot *de facto*, avantajele în discuție rămân evidente în condiții așa-zis „normale” ale economiei și pieței internaționale, respectiv ele se pot evapora în perioade de criză – în special a resurselor naturale, astfel implicit a bunurilor primare, cum a fost și mai este cazul unor perioade din epoca postbelică.

Alte aspecte importante ale teoriei lui Ricardo – în ceea ce privește „bătaia lungă” a teoriei clasice – se fac indirect legate și de alte teorii care aveau să facă la rândul lor carieră și asupra cărora vom reveni pe parcursul lucrării de față. Una este *teoria investițiilor străine directe (ISD)*, care își păstrează un filon de bază pe partea comerțului internațional, în sensul în care ISD sunt presupuse să înceapă și să se dezvolte în condițiile slăbiciunii concurenței internaționale – bunăoară, ISD nu apar în vocabularul unui Ricardo care credea încă într-o singură piață mondială perfect concurențială. Cealaltă este chiar *teoria integrării economice*, de la care acele postulate în modelul lui Ricardo rămân valabile de la condițiile simplei deschideri a frontierelor dintre economiile naționale, până la statutul de uniune vamală.

Astfel, gândirea postricardiană aducea aprofundări ale teoriei, de felul specializării pe factori, în locul celei pe producții propriu-zise, de felul specializării parțiale, versus specializare completă etc.



### Modelul Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS/1919-1948) – „sinteza” sau contribuția neoclasică

Este numit și *sinteza neoclasică*, ceea ce venea atât în continuarea, cât și spre critica teoriei clasice a lui Ricardo. În sinteză, *neoclasicii* reconfirmă realitatea avantajelor națiunii în comerțul internațional – cu precădere a avantajului comparativ – însă încep prin a critica *specializarea pe bunuri*, a clasicului, care, *de facto*, nu indica niciun criteriu după care națiunile se specializează. Or, *specializarea pe factori* este, aici, precisă: națiunea se specializează pe bunuri a căror producție dispune de *factori de producție abundenți*, în spațiul autohton. Încă de la Elly Heckscher, se șterge semnificația avantajului absolut, adevărata importanță aparține avantajului comparativ, căci, spune autorul, acesta este vizibil în plan internațional. Bertil Ohlin scrie: „Australia are din abundență teren agricol, dar mai puține resurse de muncă și de capital, față de Marea Britanie. În consecință, Australia este mai bine adaptată la procurarea bunurilor care presupun resurse de teren agricol, pe câtă vreme Marea Britanie dispune de avantajul în procurarea bunurilor care necesită o cantitate considerabilă din alți factori. Dacă cele două țări și-ar produce singure totalul bunurilor de consum necesare, atunci produsele agricole ar fi foarte ieftine în Australia, dar articolele manufacturate, relativ scumpe, în vreme ce în Marea Britanie ar fi invers: fiecare acru de pământ s-ar cere cultivat intensiv, cu multă muncă și mult capital...”<sup>3</sup> „Fiecare regiune este înzestrată mai bine să producă bunuri care cer o proporție de factori local mai abundenți.” La rândul său, Paul A. Samuelson<sup>4</sup> dezvoltă două teorii: 1) *a alocării resurselor și specializării internaționale* și 2) *a egalizării prețurilor factorilor și veniturilor proprietarilor de factori*.

Avantajul comparativ rămânea al națiunilor, iar fiecare națiune în parte regăsea „acasă” factori abundenți pentru a-i valorifica la export. Avantajul comparativ rămânea însă unul inegal, ca la Ricardo, atunci când revenea al doilea nivel – criteriu – de valorificare: el se ierarhiza după factori. Cu alte cuvinte, diferiți factori aduceau diferite niveluri ale avantajului comparativ. Criteriul de valorificare a avantajului comparativ consta, la neoclasici, în *nivelul valorii adăugate* a bunurilor exportate – fapt pentru care, mașinile-utilajele, tehnologiile și bunurile de capital deveneau superioare și bunurilor cu valoare dominantă în materii prime (bunurilor de bază), și bunurilor cu valoare dominată de mănoperă.

O problemă de esență apare însă chiar pe puntea de legătură între clasici și neoclasici, referitor la teoria comerțului internațional. Apariția și dezvoltarea comerțului internațional și a economiei internaționale și mondiale erau dintru început una contradictorie. Dar problema de esență, pe care Ricardo o scăpase

<sup>3</sup> În lucrarea intitulată, în traducere, *Comerțul interregional și internațional*, și apărută pentru prima dată în 1933.

<sup>4</sup> În lucrarea intitulată, în traducere, *Comerțul internațional și finanțele internaționale*, și apărută în 1933, același an cu lucrarea lui B. Ohlin.

complet, era aceea că nici avantajul comparativ sau interesul națiunii, nici piața internațională însăși nu aveau să fie atât de concurențiale pe cât le văzuse clasicul. Neoclasicii veneau să precizeze că, dimpotrivă, națiunea astfel, restricționa accesul factorilor la piața internațională, iar acești factori urmau să se bucure atât de un preț autohton, cât și de altul internațional (de principiu, mai ridicat și mai avantajos pentru exportator), schițând astfel structura național-internațional a pieței în economia modernă.

De cealaltă parte, aceeași zonă de gândire confirma că raportarea la economia lumii diferă pe partea exporturilor (benefică pe toate termenele de timp) de cele întâmplătoare pe partea importurilor (dezavantajoasă pe termen scurt și cu beneficii vagi pe termene prelungite); se rezerva astfel conceperea tarifelor vamale și celorlalte tarifări ale importurilor; nu mai puțin însă studia efectele acestor limitări și tarifări. Pe această parte, autorii susțin despre deschiderea economică, cum că surprinderea ei în alb și negru rămâne superficială în practică, în sensul că atât limitarea fluxului, cât nu mai puțin atitudinea liber-schimbistă sunt susținute de interese naționale specifice – liberul schimb este dorit de națiunile dezvoltate, cu companii puternice și influente pe plan internațional; în vreme ce națiunile în dezvoltare și mai puțin dezvoltate preferă politici comerciale mai nuanțate, în speță se pot afișa mai puțin în sprijinul liberului schimb sau eliminării tarifelor.

Deschiderea economiilor naționale, urmată de nașterea fluxurilor comerciale dintre națiuni și a economiei mondiale – în a doua jumătate a secolului al XIX-lea, în epoca revoluției industriale și după aceasta, în manieră crescândă –, poate fi considerată și un proces în sine, ca și o premisă a fenomenelor integraționiste, așteptate ceva mai târziu. *Integrarea începe acolo unde națiunile încep să își constituie și să își păstreze ceva în comun.* Teoria comerțului internațional, cel puțin în faza clasică, ricardiană, servește și științei integrării, în măsură similară – *avantajele* sunt aceleași între economii și regiuni, iar diferența, în situația *integrării*, o face evoluția *fazelor* acesteia, tot de la incipient, la avansat.

## I.2. Integrarea incipientă: teoria uniunii vamale

Revenim într-o altă zonă a gândirii economice, una mai târzie și aparținând, de această dată, chiar *integrării economice* între națiuni. Un adevărat „clasic” al acestei zone de gândire este Iacob Viner și lui îi aparține *teoria uniunii vamale*, respectiv analiza care urmează<sup>5</sup>. Presupunem considerarea a trei faze de existență a pieței unui bun oarecare, „x” (figura I.2.1). Într-o „fază zero”, de referință, piața bunului este considerată închisă, cu

<sup>5</sup> Vezi Viner (1950).

prețului, cantitatea, cererea și oferta proprii de piață, ca funcții de nivelul prețului și, firește, materializate în cantități cerute și oferite. Punctul de echilibru  $E$  fixează nivelul prețului pentru care cererea autohtonă ( $D_x$ ) se reconciliază cu oferta, tot autohtonă ( $S_x$ ), și în termenii cantității (cerute și, respectiv, oferite).

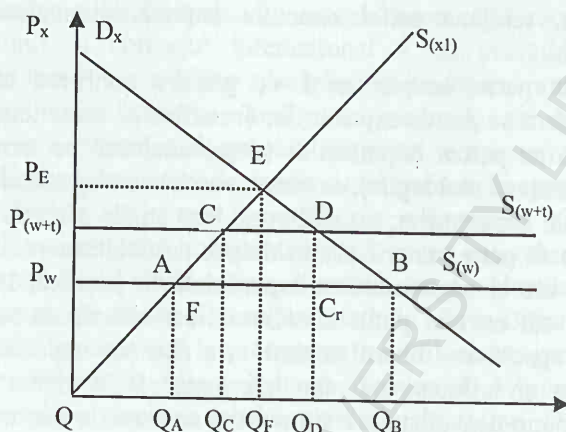


Figura I.2.1. Aplicarea tarifului vamal

În „faza unu”, urmare a deschiderii economice, se face simțită, alături de oferta autohtonă ( $S_x$ ), *oferta internațională* ( $S_w$ ), una perfect elastică (orizontală). Ca primă consecință, nivelul prețului, inițial variabila exogenă, se stabilizează brutal la  $P_w$  afectând echilibrul de piață inițial și lovind, prin intermediul reducerii prețului, concurența autohtonă. Cantitatea totală, achiziționată de consumator, în noi condiții de echilibru al pieței, devine  $OQ_B$ , dintre care însă ofertanții autohtoni mai păstrează numai  $OQ_A$ , restul desfășurat pe segmentul  $Q_AQ_B$  revenind, pentru consumatorul autohton, din import. Valoarea (suprafața, pe grafic) aferentă *surplusului consumatorului* crește, odată cu reducerea prețului, la o arie triunghiulară  $BP_wP_x$ .

În consecință, deschiderea economiei înspre restul lumii favorizează consumatorii autohtoni, oferindu-le un plus de bunăstare (corespunzătoare creșterii surplusului consumatorului, urmare reducerii prețului de la  $P_E$ , la  $P_w$ ). Faptic, concurența producției autohtone de către ofertanții externi este aceea care oferă această imagine de „bias” a ofertei străine.

Figura I.2.1 include însă și o anume „fază doi”, și anume introducerea, de către autoritatea autohtonă (guvernul), a unui *tarif vamal* în întâmpinarea ofertei străine. Curba  $S_{(w+t)}$  figurează, astfel, ajustarea prețului ofertei străine inițiale,  $S_w$ , urmare aplicării tarifului – se presupune, astfel, că ofertantul străin își transferă povara tarifului către consumatorul autohton. Graficul indică



formarea unor arii (echivalente valorilor) semnificative în sensul consecințelor aplicării tarifului. Astfel:

- nivelul prețului crește de la  $P_w$ , la  $P_{(w+1)}$ ;
- odată cu creșterea prețului, se diminuează corespunzător surplusul consumatorului, de la triunghiul  $BP_wP_x$ , la triunghiul  $DP_{(w+1)}P_x$ ;
- cantitatea importată se reduce de la  $QAQ_B$ , la  $QCQ_D$ ;
- în schimb, o parte din *reducerea importului* ( $QAQ_C$ ) este recuperată de ofertantul autohton, iar două valori (arii), atribuite în „faza unu” ofertanților externi, se vor redirecționa semnificativ în zona autohtonă, tot urmare aplicării tarifului. Este vorba despre:
  - aria triunghiului ACF, o valoare recuperată de ofertanții autohtoni, dar cu valoarea unor *costuri crescute*, transferate de această dată consumatorului de către aceștia;
  - în fine, aria dreptunghiului CDGF nu poate fi altceva decât câștigul, pe seama tarifării și pierderii suferite de consumator, de partea subiectului acestei acțiuni, și anume *câștigul guvernamental*.

În sinteză, *aplicarea tarifului vamal are drept consecință*, contrar deschiderii economice inițiale, *pierderi de bunăstare pe partea consumatorului și diminuarea importurilor și, corespunzător, recâștigări de poziții ale ofertanților autohtoni, câștig guvernamental și creșteri de costuri* – în fapt, aducerea la suprafață a lipsurilor de competitivitate ale producțiilor autohtone pentru a fi suportate de consumatorul intern.

*Uniunea vamală* propriu-zisă revine în „faza trei”, următoare. Ea constă în ajustarea graficului din figura I.2.1, cu eliminarea tarifului pentru țara și grupul de țări cu care a avut loc uniunea vamală (figura I.2.2). Respectiv, oferta de bun „x” a uniunii vamale revine la  $S_{(uv)}$ , corespunzătoare nivelului prețului  $P(U)$ . Prețul ofertei din uniune se diminuează, de la  $P_{(w+t)}$ , prețul caracteristic tarifului aplicat, la  $P_{(uv)}$ , nivelul ofertei specifice din uniune. Pe aceeași parte, *surplusul consumatorului* (indicator teoretic al bunăstării consumatorului intern) recâștigă teren, respectiv recâștigă aria patrulaterului  $P_{(w+t)}DJP_{(uv)}$ . Crește și nivelul importurilor, pe partea uniunii, de la  $QCQ_D$ , la  $QHQ_I$ , creștere care aduce, firească, creșterea totală a cantității cerute de consumator, de la  $OQ_D$ , la  $OQ_I$ , ca și plusul de valoare revenind consumatorului, pe aria triunghiului DIK.

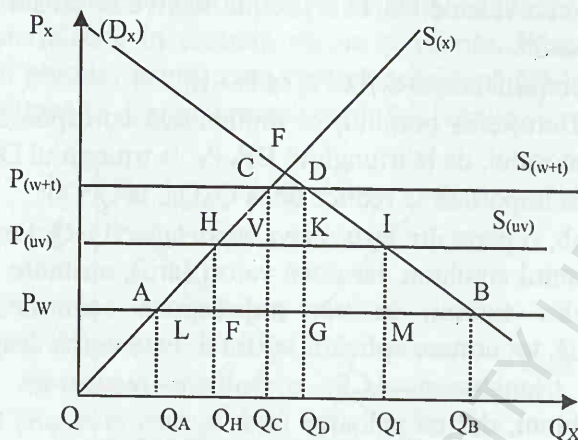


Figura I.2.2. Uniunea vamală, versus tariful vamal

Reducerea prețului de ofertă, de la  $P_{(w+t)}$ , la  $P_{(uv)}$ , nu numai că reface ceva din surplusul inițial al consumatorului. El a redus și partea, și costurile ofertei autohtone: vezi cantitatea  $Q_H Q_C$  și respectiv, triunghiul HCV. Apoi, aria dreptunghiului CDKV reprezintă ceea ce pierde guvernul, în urma ridicării tarifului vamal pe partea uniunii.

Dacă creșterea cantității cerute și oferite, pe calea uniunii vamale, poate fi numită *creare de comerț* – iar creșterea bunăstării consumatorului, odată cu crearea de comerț, este semnificativă, în felul ei – introducerea uniunii vamale nu este totuși lipsită de vicii specifice.

Mai întâi, uniunea nu refacă situația inițială, fără tarife, cum lesne se poate vedea în figura I.2.1, deși nu acest lucru este cel relevant. Relevante sunt alte două aspecte:

- dreptunghiul CDKV reprezintă partea pe care guvernul o cedează consumatorului, prin pierderea de tarif pe partea uniunii;
- dreptunghiul din partea de jos a acestuia, KIGF, revine ca parte redistribuită între același guvern și ofertanții din uniune.

Rezultă, astfel, un cost suplimentar al uniunii, de valoarea echivalentă ariei AHIG. Într-un cuvânt, în paralel creării de comerț, uniunea vamală operează ceea ce se poate numi *pervertirea comerțului*, prin care se înțelege realocarea resurselor, sau recuperarea lor de partea ofertanților din uniune, avantați față de ofertanții autohtoni, dar și artificial față de cei din restul lumii.

În concluzie, încă de la nivelul conceptului, uniunea sau comunitatea economică integrată *lărgeste, mai întâi, evident piața, de la stadiul economiei închise, dar nu își amână la nesfârșit propriile limite, vizavi de exigențele*

pieței, inclusiv vizavi de bunăstare – iar problemele de principiu pe care integrarea le face vizibile încă din fazele ei incipiente (uniunea vamală) nu se fac solubile prin avansul ei către fazele avansate.

Încă o dată, crearea de comerț constă în deplasarea originii unui produs (bun economic) de la un producător mai costisitor, către altul mai puțin costisitor și din altă țară; iar perversitatea (deturnarea) comerțului este, la rândul ei, opusul creării de comerț, adică o ruptură în stabilirea originii produsului pe criteriul propriu creării de comerț (Viner, 1950).

Analiza lui Iacob Viner merge pe linia clasică deschisă de David Ricardo, și chiar de Adam Smith. Liberalizarea schimburilor mondiale este văzută drept reper pentru un *second best*, atribuit uniunii vamale și respectiv integrării, care încearcă să reproducă o astfel de liberalizare la nivel regional. Criticii teoriei lui Viner o văd pe aceasta incompletă, în sensul în care deturnarea comerțului nu ia în calcul și efectele discriminării vamale a bunurilor din spațiul internațional asupra consumatorilor din spațiul uniunii. Se adaugă aici situația în care și cei mai ineficienți producători de bunuri concurate numai de competitori din țări terțe sunt favorizați pe teritoriul uniunii. Oricum însă opțiunea unei țări de a adera la o formațiune de țări (economii) integrate poate fi benefică, înțelegând aici că efectele creării de comerț pot contracara pe cele ale deturnării comerțului, iar analizele în acest sens consideră de multe ori *economiile la scară* sau/și preferințele colective. Uniunea vamală, dar, mai mult decât ea, avansul gradului de integrare – în speță, de la situația țării izolate și de la zona de liber schimb – se pot vedea capabile de influență asupra prețurilor internaționale sau chiar mondiale – un rol jucându-l însă aici și amploarea geoeconomică a formațiunii de economii integrate. Mai mult, chiar deturnarea comerțului este susceptibilă a aduce beneficii uniunii însăși, în spațiul internațional. Uniunea vamală poate aduce câștiguri internaționale colective, pentru țările membre, mai eficace decât strategiile naționale, concepute în sensul acestora. Nu mai puțin, uniunea vamală formată undeva, în spațiul economic internațional, așa cum este acesta astăzi, poate fi instrumentată să răspundă și să contracareze protecționismul altora, al altor economii sau formațiuni de economii puternice și influente în lume. Alternativa la integrare ar rămâne liberalizarea propriu-zisă a schimburilor, respectiv eliminarea *protecționismului* de oricare fel.

Mai multe precizări despre uniunea vamală și celelalte stadii ale integrării, în paragraful următor.



### I.3. Fazele integrării

Diagrama I.3 sintetizează studiile și experiențele integrării economice europene (Pelkmans, 1980, 1984). Există, firește, o *gradualitate a integrării*. *Stadiile integrării* erau arătate de Balassa (1961).

**Diagrama I.3**

**Gradualitatea integrării economice între națiuni<sup>6</sup>**

| Grad integrare | Denumire                     | Explicații                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----------------|------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1              | Zonă de liber schimb         | Eliminarea barierelor comerciale între economiile membre, coroborată cu păstrarea restricțiilor față de alte economii. Zonele de liber schimb sunt însă mai întâi aferente unor suprafețe mai limitate de schimburi organizate.                                                                                                                                                                    |
| 2              | Uniune vamală                | Eliminarea tarifelor vamale între țările membre, coroborată cu adoptarea unui tarif vamal unic față de țările din afara Uniunii.                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 3              | Piață comună                 | Avansul integrării pe seama altor reglementări în favoarea Uniunii și de acordare de facilități vamale și de altă natură. Piața bunurilor-serviciilor, capitalurilor și persoanelor este deplină <sup>7</sup> . Această fază include, <i>de facto</i> , libera circulație a persoanelor și capitalurilor în interiorul Uniunii; libertatea stabilirii întreprinderilor oriunde în spațiul Uniunii. |
| 4              | Uniune economică             | Piața comună, plus armonizări ale politicilor economice naționale.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 5              | Uniune economică și monetară | Uniune economică, plus adoptarea monedei comune, în locul celor naționale. Politica monetară este comună, în vreme ce politica fiscală se poate păstra diferențiată, cu mențiunea atât a unor inițiative de armonizare fiscală, cât și a perspectivei fiscalității comune.                                                                                                                         |

*Uniunea vamală* este reunirea mai multor teritorii inițial distincte – din punctul de vedere al reglementării vamale – într-un teritoriu cu reglementare vamală comună. Sunt astfel suprimate frontierele vamale dintre țările uniunii, rămânând, din acest punct de vedere, distincția *frontierei vamale* comune – a țărilor membre uniunii, față de țări terțe. Uniunea vamală se deosebește de *zona (asociația) de liber schimb* în sensul în care, țările individuale membre uniunii vamale își pierd orice libertate de a aplica taxe vamale proprii (propriu reglementate)<sup>8</sup>.

Pentru *zona de liber schimb*, țările membre pot considera și ceea ce se numește taxă vamală „optimă”, relativă la unele bunuri. Context în care zona

<sup>6</sup> După modelul deja „classic” al lui Balassa (1961).

<sup>7</sup> Vezi și Bârsan (2005, cap. 2, p. 4).

<sup>8</sup> [www.mie.ro/\\_documente/dictionar/Pagina\\_U.htm](http://www.mie.ro/_documente/dictionar/Pagina_U.htm)



de liber schimb este lipsită de politici vamale comune cu alte țări, față de țări terțe, rămânându-i acestei țări dreptul de a-și aplica propriul protecționism față de cele din urmă.

Dimpotrivă, pentru *uniunea vamală*, țările membre sunt ținute să nu aplice, în fluxurile comerciale cu celelalte țări membre, niciun fel de taxe vamale, fiscale etc., nici restricții cantitative sau de oricare altă natură la exporturi sau importuri.

*Teoria uniunii vamale* este, în condițiile arătate mai sus, punctul de plecare al gândirii asupra integrării economice. Într-un astfel de context, firește, uniunea vamală prezintă un *grad de integrare economică* superior zonei de liber schimb, în condițiile în care însă ambele forme sunt reprezentative stadiilor *incipiente* ale integrării. Stadiile incipiente, ca și cele avansate ale integrării – *piața comună*, *uniunea economică*, *uniunea economică și monetară* – păstrează în comun efectele tipice integrării ale *creării de comerț* și *pervetirii (deturnării) comerțului*.

În ceea ce privește stadiile *integrării avansate*, *piața comună* este zona în care libertatea de circulație a *bunurilor, serviciilor și factorilor de producție* – iar la factorii de producție sunt înțelese circulația *persoanelor* și cea a *capitalurilor* – este considerată deplină. Specialiștii înțeleg aici:

- înlăturarea tuturor barierelor vamale, tehnice, fiscale, administrative ale circulației bunurilor între țările membre;
- armonizarea reglementărilor naționale, în statele membre, privind circulația acestor componente ale pieței, la care se pot adăuga politici comune și coordonate între statele membre;
- adaptarea colectivă a reglementărilor statelor individuale la schimbările internaționale pe domenii (Bârsan, 1995).

Mai multe despre stadiile cele mai înalte ale integrării, în subcapitolul următor. Autorii amintesc editarea în anul 1985, de către Comisia Europeană (CE), a ceea ce s-a numit *Carta Albă a Integrării Europene*<sup>9</sup>, care avea să specifice o listă de obstacole în strategia procesului. Tsoukalis (2000, pp. 63-64) spune aici că: „Diferitele stadii sunt, în mod normal, prezentate în forma unei scări care poate fi urcată numai *treaptă cu treaptă*, și care duce în final la... *integrarea economică completă*”. Dacă, astfel, putem afirma că uniunea sau comunitatea aduce un avans indiscutabil al pieței, limita de care se va lovi procesul integraționist este, în condițiile contemporane, *economia mixtă*, respectiv faptul că *intervenția statului nu se limitează la controlul frontierei sau la politica macroeconomică* (Pelkmans, 1984). Integrarea este ea însăși o inițiativă politică, condusă de o autoritate supranațională, purtătoare de competențe politice și dimensionată corespunzător. Suntem, astfel, încă departe de ideea unei autorități minimale, imaginată de economia liberală.

<sup>9</sup> Detalii în partea a doua, anii optzeci, despre *Actul Unic European* (1985).

Tinbergen (1954) face totuși diferența între ceea ce domnia sa numește *integrare negativă*, respectiv *pozitivă*. *Integrarea negativă* înseamnă, pur și simplu, *eliminarea obstacolelor în fața liberei circulații a bunurilor și factorilor de producție*. *Integrarea pozitivă* vine în continuarea (și, politicește vorbind, nu împotriva) integrării negative și se referă la *armonizarea regulamentelor și adoptarea de politici comune*. În fapt, concepțiile de „negativ” și „pozitiv”, în politica economică, revin, și în alte concepții, încă de la o despărțire de faze între capitalismul clasic, al așa-zisei „libere concurențe”, și cel modern, al secolului XX și de după marea criză din 1929-1933, al *economiei mixte*. Aceasta din urmă și acest tip de decizie macroeconomică „scot capul” în mod obligatoriu, în oricare condiții actuale, dar cu atât mai evident în contextul integrării.

#### I.4. Integrarea avansată: convergența și zona monetară optimă<sup>10</sup>

La celălalt capăt, din literatura de specialitate se mai desprind două *cerințe teoretice* pentru succesul final al *Uniunii Economice și Monetare*, respectiv al Comunității Europene în faza ei cea mai avansată. Acestea sunt: 1) *convergența*; 2) *zona monetară optimă (ZMO)*.

##### I.4.1. Convergența și criteriile de convergență

Dacă o economie crește mai mult decât alta, se manifestă, *de facto*, o divergență comportamentală și ciclică între cele două entități economice naționale. În mod uzual, *ajustarea creșterii are loc pe calea manevrării cursului de schimb*. Observăm aici, cel puțin: 1) *legătura între convergență și zonă monetară optimă* – mai precis, valența monetară a conceptului de convergență. Mai observăm și felul cum este posibilă; 2) *necorelarea ciclurilor economice interțări*. Goldman Sachs (1997) arată că puține țări (partenere) oferă dovada unei astfel de convergențe – convergența „de tip Sachs” – fie și în faza cea mai avansată, aceea a uniunii monetare *de facto* și *de iure*. Or, aceasta este deja o primejdie potențială pentru Uniunea de astăzi.

##### I.4.1.1. Generalități

*De facto, convergența economică* se definește, în context euro-unional, prin:

A) *Criteriile de convergență de la Maastricht*.

<sup>10</sup> De astădată în contextul unei replici relativ complexe, deși rămase ușor incomplete, date modelului Balassa (1961) în literatura de specialitate atribuită subiectului integrării economice.

B) *Apropiere între țări*, în privința: gradului de dezvoltare, creșterii (PIB), echilibrului economic, nivelului de trai și organizării (organizațiilor).

C) În domeniul *pieței de capital*: apropierea cursului la vedere, de cel la termen.

Dintr-un *alt punct de vedere* (totuși, nu prea diferit), se deosebesc: *convergența 1) reală și cea 2) nominală*:

1) *convergența reală*: apropierea nivelurilor de venit și productivitate; atenuarea diferențelor structurale care influențează competitivitatea locală;

2) *convergența nominală*: evoluția variabilelor de costuri și prețuri și a determinantelor profunde ale acestora – rata dobânzilor, cursul de schimb, deficitul bugetar, datoria publică.

Dimpotrivă, *consecințele neconvergenței*, surprinse în literatura de specialitate, sunt:

- în domeniul *cursului de schimb*: *competitivitatea artificială* a unor țări, conducând la non-lansarea unor resurse disponibile, în fine, reducerea mobilității interioare Uniunii a persoanelor și capitalurilor;
- în plan *social*: reducerea migrației – efectul dintre cele două Germanii – rezultând în uzura echipamentelor de producție și în final, la un șomaj masiv (Ignat, 2002).

#### 1.4.1.2. Convergența nominală: criteriile de convergență în Zona Euro

În fine, filozofia Uniunii actuale asupra convergenței se leagă, firește, de cerințele elaborate în Tratatul de la Maastricht (1992)<sup>11</sup>, cunoscute de atunci drept *criteriile de convergență* asupra aderării la *Euroland*. Sunt reglementate (pe rând și concomitent) nivelurile: 1) *inflației* (stabilității prețurilor naționale), 2) *deficitului bugetar*, 3) *datoriei publice*, 4) *ratei dobânzilor* – pe ambele termene<sup>12</sup>, ca și 5) *cursului de schimb* al monedei naționale până la aderare. Viziunea asupra criteriilor de convergență reflectă astăzi *înțelegerea concretă a Comisiei Europene legată de convergență*. De adăugat însă că elaborarea lor se datorează îndeosebi *Institutului Monetar European (IEM)*, precedent al Instituției Băncii Centrale Europene. Și de precizat (dacă mai era nevoie) că aceste criterii rămân aferente „Zonei Euro” (*Euroland*), în calitatea ei de integrare cea mai avansată și chiar de Uniune Economică și Monetară (UEM)<sup>13</sup>.

<sup>11</sup> Detalii în partea a doua, a dezvoltării și etapizării istorice a integrării europene.

<sup>12</sup> Vezi, pentru detalii partea a doua, consacrată istoriei Uniunii, și partea a patra, consacrată extinderii Uniunii, respectiv aderării statelor candidate.

<sup>13</sup> Vezi și Andrei (2011).



### 1) *Stabilitatea prețurilor*

Rata inflației nu trebuie să depășească cu mai mult de 1,5% media inflației din trei țări membre cu inflația cea mai coborâtă. Comisia calculează această medie aritmetică. Progresele Uniunii în materie de control al inflației sunt relevante. În 1980, aceasta cunoștea o medie de 14%, cifra coborând la 2,1% în 1997 și urmând să se stabilizeze în anul următor, 1998. Faptul nu este accidental sau conjunctural, ci rezultatul politicilor de stabilitate, conduse de băncile centrale ale zonei. În acest rezultat avem de căutat atât păstrarea puterilor de cumpărare ale monedelor participante la euro, cât și sursa coborârii și stabilității (și a) dobânzilor.

### 2) *Finanțe publice sustenabile*

Statele participante la euro să nu cunoască ceea ce se numește „deficit public excesiv”. Tratatul Uniunii prevede două metode de evaluare pentru bugetele statelor membre:

- Se consideră deficit public cel aparținând statului, organismelor și colectivităților locale, toate împreună cu ceea ce aparține organismelor securității sociale.
- Totalul cifrei deficitelor să nu depășească 3% din PIB.

De observat slăbiciunea capacității de apreciere, la acest criteriu. În Tratat sunt prevăzute două excepții:

- 1) dacă deficitul scade în măsură „substanțială” și constantă, urmând să atingă o valoare proprie „nivelului de referință”;
  - 2) dacă același deficit depășește valoarea de referință, această depășire să fie „excepțională și temporară”.
- Concomitent, datoria publică să nu depășească valoarea de referință de 60% din aceeași (valoare de) referință a PIB. Este acceptabil și aici a depăși valoarea de referință, în condițiile în care se remarcă tendința de apropiere „suficientă și în ritm satisfăcător” de acesta.

De remarcat corelația logică, regăsită între deficit și datorie publică; mai mult, corelația amândurora cu nivelul inflației. Atât pentru deficit, cât și pentru datorie, sunt de conceput – într-o imagine plastică – atât „închiderea robinetului” de alimentare, cât și „golirea recipientului”. Și în chiar această ordine. Evoluția datoriei este controlabilă, în consecință, când „recipientul este sub control”. Statele îndatorate sunt chemate să umble mai întâi la deficitul public. Capătă relevanță veniturile fiscale, acestea coborând și stabilizând dobânzile în condițiile în care ele recrează un așa-zis excedent primar al bugetului, separate de îndatorare. Acest excedent primar, făcut durabil, va acționa în combinație cu diminuarea ratei dobânzilor, în sensul reducerii



datoriei. Deficitele publice erau puternic reduse în toate țările zonei, stabilizându-se asupra unei medii de 6,3% în 1993 imediat după ratificarea Tratatului Uniunii. Cu excepția Franței (un deficit ușor crescut față de valoarea de referință), toate celelalte țări (incluzând și Grecia) se păstrează sub valoarea de referință.

### 3) *Datoria publică*

Cât privește *datoria publică*, aceasta urma tot un trend negativ, dar într-un ritm oarecum mai lent. Consiliul de Miniștri a judecat, spre exemplu, că în iunie 1996 și respectiv, iunie 1997, Danemarca și Olanda ieșeau din situația de deficit excesiv, chiar în condițiile păstrării unor niveluri ridicate de îndatorare publică (peste 60% din PIB). La rândul ei, Irlanda nu a fost niciodată considerată o țară cu deficit excesiv, datoria ei publică atingând și 90% din PIB. Or, aceasta confirmă ideea considerării separate a celor doi indicatori. Atât pentru deficit, cât și pentru datorie, Comisia se asigură, în principiu, de efortul statelor membre. Spre exemplu, măsurile bugetare cu efect nonrecurent<sup>14</sup> se dovedesc insuficiente și trebuie să fie sau înlocuite de cele cu efect permanent, sau compensate de reduceri ale cheltuielilor.

### 4) *Convergența ratelor dobânzii*

Fundamental, în ceea ce privește *rata dobânzilor*, se face deosebirea între:

- termenul *scurt* – pe care se exercită politica monetară, rata fiind considerată *exogenă*, respectiv instrument politico-monetar la îndemâna autorității monetare. În termeni politico-monetari fundamentali, ca și pe termen scurt, *rata dobânzilor o contracarează pe cea a inflației*. Exigența unională, vizavi de statele candidate, dar și membre UE, se leagă însă și de situația folosirii ratei dobânzilor la contracararea efectelor „relaxării bugetare”, înțelegând aici intervenția politică, în sensul favorizării investițiilor și cheltuielilor publice, practic al forțării creșterii economice;
- dimpotrivă, termenul *lung* al evoluției ratei dobânzilor o indică pe aceasta drept *endogenă*. O rată a dobânzii care scade pe termen lung indică stabilitate economică recâștigată, astfel rata redevine acceptabilă.

*Dobânda nominală pe termen lung nu trebuie să depășească cu mai mult de două puncte procentuale media dobânzii din aceleași trei state cu prețurile cele mai stabile.* Toate statele membre, cu excepția Greciei, erau presupuse a respecta acest criteriu, la nivelul anilor 1998-1999. Datorită progreselor înregistrate în zona stabilității prețurilor și asanării finanțelor

<sup>14</sup> *One off measures.*

publice, dobânzile atingeau nivelul minim istoric de 6,3%, față de 10,9% la începutul deceniului nouăzeci.

### 5) *Stabilitatea cursului de schimb – valori externe – al monedelor*

Statele zonei sunt chemate să participe la *Mecanismul Cursurilor de Schimb (MCS)*<sup>15</sup>. Trebuie să respecte marjele de fluctuație „normale”, respectiv să nu fi cunoscut devalorizări vreme de doi ani consecutiv<sup>16</sup>. Din fericire, există și aici performanța înregistrată de Sistemul Monetar European, în materie de stabilitate monetară, din toamna lui 1995. Procedurile rămân deschise examinării respectării condițiilor prevăzute în Tratat, ca și luării în considerare a altor aspecte – al băncilor centrale ale statelor din SEBC, al costurilor salariale și deficitelor balanțelor de plăți externe.

Ca o concluzie preliminară, convergența, pe partea ei *nominală* – în bună parte, în jargonul economiștilor, termenul de „nominal” apelează vecinătatea inflației și consecințelor ei – *criteriile de convergență* ale Euroland încearcă să asigure *controlul (monetar al) inflației* și al factorilor, influențând stabilitatea monedei.

#### 1.4.1.3. Convergența reală

Totuși, problematica *convergenței* nu se oprește la criteriile de la Maastricht, ci pune structural două probleme distincte. De partea ei *reală*, rămâne problema *creșterii și ciclului de afaceri*. O primă chestiune echivalează deci, de o parte, cu *bunurile și serviciile* produse și comercializate – cerute a fi *similare, complementare (asociate)* și abia apoi *substitute* –, iar în spatele bunurilor evoluează *industriile* specifice. De cealaltă parte, aceleași bunuri și servicii sunt obligate a evolua pe o *piață comună* – aici revenind adevărata chestiune în privința bunurilor, serviciilor și utilităților. Aici sunt presupuse cel puțin *fluxul comun și starea concurențială*, de la care se vor forma mai întâi prețurile, apoi relațiile complexe între acestea, în cele din urmă, un nivel general (agregat) al prețurilor, în plină evoluție.

O a doua chestiune – a creșterii și ciclului de afaceri – se leagă de *amplitudinea și de concomitența creșterii și ciclului* în interiorul zonei, adică între economiile naționale integrate. Cu alte cuvinte, creșterea poate fi de proporții diferite, de la țară la țară, sau de momente diferite (fie și la aceeași amplitudine), ceea ce, din nou, afectează convergența. Dar tot aici revin două

<sup>15</sup> Sau *Exchange-Rate Mechanism* – în speță, *ERM (II)*, după situația că acest mecanism este unul menținut după înlocuirea mai vechiului Sistem Monetar European (SME) cu moneda euro, iar SME-ului i se atribuisese *Mecanismul Cursului de Schimb ERM (I)*.

<sup>16</sup> Textul trebuie înțeles în formularea devalorizării din proprie inițiativă.



chestiuni la nivelul termenului lung – altfel expusă decât pentru termenele scurte (ale producției) sau termenele medii (ale ciclului). Anume, mai întâi, pe termen lung este presupusă *corelarea creșterii cu recăștigarea echilibrului general și stabilității*.

În al doilea rând, se pune problema diferențierii de ritm al creșterii în favoarea economiilor și *regiunilor mai puțin dezvoltate*, față de cele (deja) *dezvoltate* – situație considerată pozitivă și numită în jargon *catching-up*, în sensul în care pe același termen prelungit este presupusă a avea loc cel puțin reducerea decalajului între indicatorii economici naționali ai țărilor membre.

Altă chestiune revine asupra totalității *parametrilor macroeconomici*, presupuși a evolua convergent. Accentul pe zona macro pleacă de fapt de la corectitudinea considerațiilor cum că parametrii microeconomici, de felul evoluției în afaceri a unor companii, sunt de exclus în caracterizarea convergenței. Ca atare, numai macroparametrii pun dubla problemă a *convergenței în amplitudine* – pe toate termenele de timp – și *trendului stabilității pe termen lung*. Evoluția macroparametrilor mai pune însă și problema unei *diferențieri naturale*, vizavi de capacitatea fiecărui parametru de a evolua convergent. Pe scurt, cel mai rapid expuși convergenței sunt (după toate aparențele) *prețurile* și respectiv, *nivelul prețurilor*. Să subliniem că nici zona prețurilor nu este una omogenă din punct de vedere fizic și evolutiv – la avangardă se situează *prețurile de consum*, iar vizavi de ele, *prețurile factorilor de producție*, subproduselor și subansamblelor dovedesc un plus de inerție.

Pe lângă zona complexă a prețurilor, convergența creează nevoia de a privi către macroparametrii care indică *dinamica*, în sensul *creșterii economice* și *ciclului de afaceri*: *PIB* – derivând logic din cumularea producțiilor și veniturilor –, *investițiile* și *șomajul*. *Rata dobânzilor* revine și pe partea economiei reale, arbitrând procesul investițional ca reflecție a factorului capital, dar și cu sensibilitatea pe termen scurt și încărcătura de semnificații pe toate termenele – de la caracteristicile desprinse pe partea monetară, la „oglinda” ciclului de afaceri, de aici introducând în discuția acelorași macroparametri *creditarea* și relația ei cu nivelul investițiilor. Atenția distributivă pe acest evantai de macroparametri ține și de dezbateră teoretică asupra identității exacte a ceea ce fotografiază (mai) fidel ciclul de afaceri.

Dezbateră asupra macroparametrilor nu poate exclude nici alte aspecte. Mai întâi, situația că lista cuprinzătoare a acestora desparte parametrii și factorii susceptibili recăștigării convergenței pe *termene scurte*, chiar *imEDIATE* uneori – de felul nivelului *prețurilor* sau *ratei dobânzilor* – de parametrii dovedind mai degrabă *inerție* relativă – de felul *costurilor* în totalitate și *salariilor* îndeosebi. Iar *salariile* rămân ancorate în ceea ce determină caracterul controversat al conceptului de *piață a muncii* – de așteptat

ca nivelul salariilor să fie printre ultimii parametri reacționând la presiunea convergenței.

Celălalt aspect revede convergența ca un concept, indicând prin definiție o latură *dinamică* – toți macroparametrii revăzuți mai sus sunt văzuți în dinamică, în aceea care, firește, le apropie. Unii autori chiar încearcă aici *comensurări* ale convergenței, vezi una de *convergență* propriu-zisă – apropierea (convergența) *ratelor de creștere economică* interțări; cealaltă, dimpotrivă, de *divergență* – *reducerea dispersiei veniturilor per capita* (Dinu, 2004)<sup>17</sup>. Esența dinamică a fenomenului sau procesului convergenței nu poate exclude însă latura ei *statică*, deopotrivă. Bunăoară, lipsa de omogenitate a economiilor zonei, la care se adaugă procesul extinderii, politica regională și regimul fondurilor structurale – accentuând aceeași lipsă de omogenitate, dar și punând cu atât mai acut problema convergenței – fac să coexiste economii naționale și subregiuni dezvoltate, cu altele mai puțin dezvoltate. Or, handicapul unei țări – de obicei periferice și/sau nou aderente la Uniune –, în ceea ce privește macroparametrii proprii, poate determina o sănătoasă superioritate a ratelor de creștere a PIB și veniturilor *per capita*, față de zona sau nucleul central al Uniunii – așa cum menționam mai sus despre fenomenul *catching-up*, în care, sacrificată pe termene scurte, convergența își reformează trendul pe termene prelungite.

Alt macroparametru complex, *concurența – gradul concurențial al segmentelor de piață* – întâmpină mai degrabă suișuri și coborâșuri pe piața unică a economiilor integrate, asemeni celor întâmplare pe piețele internaționale. Oricum, concurența presupusă recâștigată atrage după sine convergența *industriilor* concurente și însoțește *mișcarea capitalurilor* în același interior al zonei. Din păcate, ultimele atrase în mișcarea către convergență sunt *costurile* aferente industriilor, respectiv *salariile*. Vom putea vedea în partea a treia a acestei lucrări cel puțin faptul că salariile și costurile presupun atât adâncirea concurenței, cât și devansul lor în fața atât a bunurilor și serviciilor, cât și în fața mișcării capitalurilor.

#### 1.4.1.4. Câteva concluzii și observații

Cele două rânduri de aspecte, surprinse mai sus, prezintă în comun țința integrării și uniunii, identificată cu o altă „macroeconomie”, extinsă acum de la națiune la *uniune de națiuni* și întărită de *moneda comună*. Comuniunea de monedă a adus și chestiunea convergenței în termeni expliți.

Există însă și criteriile care despart cele două componente de dezbatere intelectuală, iar cel mai evident dintre ele a și fost evidențiat – am numit,

<sup>17</sup> Citând alte surse bibliografice.



firește, departajarea *real-monetar*, după ceea ce producea cândva noutate în viziunea keynesistă. La o privire mai atentă, însă cele două zone nu se departajează numai pe criteriul real-monetar – și iată altele două.

Mai întâi, numai convergența *nominală* pare să facă obiectul unei preocupări a *Comisiei Europene, Băncii Centrale Europene* și nu mai puțin precedentului acesteia, *Institutul Monetar European*, până la un nivel imperativ față de statele membre – iar aspectul a fost relevat mai sus. Dimpotrivă, convergența *reală* iese din imperativ, nu mai puțin din relația directă și limitată dintre Comisie și guvernele naționale, pentru a rămâne în zona mai delicată a dezbaterii largi și a controverselor în specialitate.

Nu în cele din urmă, *convergența reală* rămâne astfel categoria mai profundă, care vine să indice că relația dintre Comisie și guvernele naționale nu este aici mai puțin prezentă decât în cazul convergenței nominale. Dimpotrivă, oricare guvern, inclusiv Comisia, știe faptul că convergența nominală se sprijină, în realitate, pe datele convergenței reale, astfel satisfacerea criteriilor de la Maastricht nu este nicăieri căutată în instrumentarea unor parametri monetari, de combatere a inflației pe căi artificiale și false, respectiv de politici restrictive asupra cursului de schimb sau ratei dobânzilor.

#### 1.4.2. Zona monetară optimă

Krugman și Obstfeld (1994) definesc *zona monetară optimă (ZMO)* drept: *grup de țări sau regiune cu economii puternic legate prin mișcarea bunurilor, serviciilor și factorilor*. Zona poate astfel beneficia, alternativ, de cursuri fixe sau monedă unică. *Dacă însă nu este vorba de zonă monetară optimă, uniunea monetară va presupune costuri mai mari decât beneficiile specifice.*

##### 1.4.2.1. Zona monetară optimă, „ancora nominală” și Sistemul Monetar Internațional

*De facto*, imaginea *zonei monetare optime* este datorată unei mai lungi filiații de autori, desfășurată între Robert Mundell și Ronald McKinnon. Teoria încearcă să fie una cuprinzătoare, poate chiar ușor împotriva numelui pe care îl poartă. Structura *zonei* se fundamentează pe un grup (ipotetic) oricât de mare de țări și poziția *asimetrică* a *unei singure țări*, în cadrul acestuia. Aceasta fiind țara numită *ancoră*, de la poziția de „*ancorare*” a monedelor celorlalte țări din grup față de o monedă singulară, devenită reperul declarat cursului lor de schimb. În speță, poate face parte din zona sau grupul de țări considerat, o țară (economia ei) a cărei monedă se raportează, valoric și funcțional, la moneda-ancoră. Pentru toate țările, cu excepția ancorei, este asigurată libertatea exercitării tuturor politicilor, de la cele comerciale, la cea monetară. În schimb,

țara-ancoră își asumă, prin definiția *ancorei* și *zonei*, obligația esențială a *libertății de circulație* a propriei monede, ceea ce faptic înseamnă o complexitate incomodă de obligații internaționale, cu sau fără angajamente juridice deschis asumate.

De altfel, McKinnon (1993) vede formalizarea juridică a zonei – vezi una de felul „sistem monetar”<sup>18</sup>, fie acesta, la rândul lui, internațional sau numai zonal (regional), sau una de felul *uniune monetară* – la o greutate specifică neglijabilă (a unei simple formalități)<sup>19</sup>.

Dar, mai ales, aceste obligații ale țării-ancoră par să nu îi aducă acesteia compensații directe, astfel să definească noțiunea de *asimetrie*, un fel de privilegiu negativ al unei economii naționale față de restul economiilor lumii. Astfel, „libertatea de circulație a monedei” este înțeleasă exclusiv drept libertatea de *ieșire din țară* a acestei monede, ceea ce echivalează, *de facto*, în termeni de specialitate, cu: (i) *liberalizarea importurilor*, astfel (ii) nepreocuparea față de *deficitul propriei balanțe externe*, în speță (iii) renunțarea la propria *politică monetară* (restricții impuse față de mișcarea monedei) și la politica *comercială* (acțiunea autorității asupra exporturilor și importurilor). La acest al treilea nivel al obligațiilor asumate, autorii admit și că astfel de politici ar putea fi exercitate de țara-ancoră, dar la un grad de intensitate ceva mai redus decât în cazul oricăreia dintre celelalte economii ale zonei. Asimetria „se (poate) rupe” (și, de regulă, o face), admit McKinnon și compania, urmare situației fără ieșire atribuită *monedei-ancoră*.

De o parte, ei i se cere *maximum de stabilitate* în zonă pentru a asigura celorlalte monede *acea bază valorică stabilă și unică*, reclamată de oricare piață; de cealaltă parte, ea este cea mai expusă deprecierei, prin chiar mișcarea liberă în afara țării de emisiune, concomitent fiindu-i interzise restricțiile specifice politicilor monetare, restricții care ar fi putut-o reîntări.

Să menționăm, totuși, că dacă economia internațională reală, a export-importurilor, defavorizează în această manieră „aventura” internațională a economiei-ancoră, în sprijinul monedei puternice (ancoră) revine dimensiunea *financiară* a economiei. Respectiv, urmare titlurilor financiare emise pe piața lumii, lichiditatea revine către marile companii, în speță își găsește o altă cale de întoarcere către economia care le găzduiește.

Să mai menționăm că *zona monetară* traversează și perioada de „*optim*”, în sensul în care *beneficiile ei sunt pentru toate țările participante* – și putem înțelege aici faptul că *economiile „ordinare”, membre zonei, obțin beneficiile directe la care țara-ancoră renunță cam de bunăvoie*. Iar această

<sup>18</sup> Referirea este făcută la sistemul monetar internațional, instaurat prin Acordul internațional semnat la Bretton Woods (SUA, 1944).

<sup>19</sup> Iar aici el ține, printre altele, să se facă adversarul deschis al conceptului de *sistem monetar internațional*, cam tot atât cât refuză să creadă și în mai vechiul *etalon aur internațional*.



renunțare poate avea drept bază, fie înclinația națională către hegemonie și tentația (fie ea costisitoare) către calitatea de lider regional, fie credința în propriii agenți economici, tot în calitatea de companii de frunte.

În fine, revine aici și definiția exactă a ceea ce înseamnă „falimentul ancorei”, care nu este, de fapt, falimentul nimănui și nici nu afectează statutul sau funcțiile exercitate ale vreunei monede, el echivalând numai cu ceea ce afectează (numai parțial, însă) relațiile economice internaționale.

### Zona monetară și sistemul monetar internațional

Și era și firesc ca autorul să își susțină teoria prin exemple directe. Astfel, pentru McKinnon (1993; 1996), odată ce etalonul aur nu ar fi existat *de facto*, el era suplinat de *etalonul lirei sterline*. Nu este, desigur, McKinnon singurul autor de această părere, dar faptul nici nu prezintă aici o foarte mare importanță. Mult mai important este felul în care autorul emite, conform acestei teorii, o altă imagine a *dezordinii monetare interbelice*. Nu etalonul aur a suferit declasarea internațională, opinează astfel McKinnon, ci *ancora lirei sterline*, suferind în plan internațional cam tot atât cât supraputerea sa susținătoare, Marea Britanie. Apoi, vine exemplul sistemului întemeiat la Bretton Woods, în 1944. Pentru început, dolarul s-a dovedit a fi chiar ancora capabilă a o înlocui pe aceea a lirei sterline (în speță a aurului, după ceilalți autori). După două decenii și jumătate, însă moneda americană a dat și ea semne de oboseală, în contextul vicisitudinilor descrise mai sus (în teorie), astfel că soarta sa a fost similară, după exact patruzeci de ani, celei a monedei britanice.

Similară însă numai până la un punct. Astfel, în 1971, lucrurile începeau să se manifeste precum în 1931 – vezi flotarea fără precedent a cursurilor și „războiul” devalorizărilor. Finalul poveștii dolarului avea totuși să fie altul decât cel al lirei sterline. Mai întâi, Statele Unite nu erau, după 1971, dar nici după aceea, supraputerea în declin, care fusese cândva Marea Britanie. Mai apoi, zona dolarului, inițial cu veleități mondialiste, nu suferea decât un recul temporar și, poate, tactic. O făcea (în al treilea rând) în favoarea altor monede ce se întăreau, ceea ce nu fusese cazul în anii treizeci. Astfel, pe un alt exemplu în care teoria ancorei se lovește de aceea a susținătorilor conceptului de sistem monetar internațional, ordinii inițial aduse de Sistemul de la Breton Woods nu îi succeda o altă dezordine monetară internațională, ci avea loc numai trecerea de la o zonă socotită „universală”, la alta bazată pe o *pluralitate a zonelor*.

În rândul exemplelor relevante, prin care McKinnon își ilustrează teoria, nu lipsește, firește, cel european. Autorul (american) avea chiar o ironie (McKinnon, 1993) vizavi de „similaritatea” structurală între Sistemul monetar de la Bruxelles (1979) și cel de la Bretton Woods (1944). Abia aici, însă, putem sublinia că această similaritate nu se datora vreunei preținse incapacități a europenilor de a elabora, după trei decenii de dezvoltare și chiar de integrare

intraeuropeană, un sistem monetar internațional mai ingenios și superior celui imediat postbelic, ci din nou universalității conceptuale a *zonei monetare optime*. *Sistemul Monetar European (SME)*<sup>20</sup> este, după McKinnon, formalizarea, în termenii dreptului internațional, a *zonei monetare a mărcii germane* – tot atât cât, în 1944, la Bretton Woods fusese consfințită *ancora dolarului american* pentru lumea de după război.

Putem deci recunoaște că filiația Mundell-McKinnon dă o replică eficientă adepților *Sistemului Monetar Internațional*, mai precis opacității și eșecului celor din urmă în a vedea și analiza cu claritate moneda lumii după 1971. *Teoria zonei monetare optime* se regăsește, în sfârșit, cu fața la realitatea zilei de astăzi și declasează și un întreg demers intelectual al anilor șaptezeci-optzeci de a reforma moneda, sau de a elabora alte sisteme monetare internaționale. Secretul, sau cel puțin unul dintre secretele succesului noii teorii, în a radiografia moneda internațională actuală, în speță în a o accepta drept o altă ordine monetară *de facto*, constă în a fi pus între paranteze mai vechile concepte și mai vechii termeni operativi de felul parității metalice, termenilor de drept ai sistemelor monetare internaționale, sau cursului fix obligatoriu. Căci, într-o altă definiție – vizavi de *sistemul monetar internațional* –, *zona monetară optimă (ZMO)* este *regiunea în care costul renunțării la cursurile flexibile este inferior beneficiilor – inclusiv în condițiile monedei unice*.

**Reforma Fondului Monetar Internațional (1971-1973),  
după căderea termenilor acordului (sistemului)  
de la Bretton Woods (1944-1971)**

Bazat fără doar și poate pe această teorie, specialiștii Fondului Monetar Internațional (FMI) au descoperit adevărata configurație a monedei internaționale dinainte de 1999 și au adus *reperele valorice ale monedei DST la monedele exercitate și exersate drept ancore zonale*. Mai noile repere ale DST aveau să fie: 1) dolarul, 2) marca, 3) yenul, 4) lira sterlină și 5) francul francez. Se poate consimți aici, dincolo de importanța, credem, mai redusă a monedei FMI, că moneda internațională (să îi spunem astfel, ca să nu ne mai exprimăm incorect, precum alți autori care încă pronunță „sistemul monetar internațional actual”) dispunea de un fel de „configurație arborescentă” Vorbim însă de moneda internațională dinainte de moneda euro. *Dolarul revenea în centrul ei* (din nou), drept *ancoră universală*, pe două niveluri monetare. Primul era cel al *celorlalte monede-ancoră*, prin care astfel dolarul redevenea reperul tuturor monedelor lumii; al doilea rezultă tocmai din situația în care și *dolarul își păstrează propria sa zonă*. În „configurația arborescentă”, celelalte patru monede reveneau drept „ramuri principale”, iar totalitatea celorlalte monede ale lumii, drept „ramuri secundare”.

<sup>20</sup> Detalii în partea a doua.



Regula este cea atribuită tot de teoria zonei monetare optime: *oricare monedă ordinară se cere ancorată de una dintre cele cinci monede principale*, cel puțin atâta vreme cât țara emitentă se dorește în economia lumii. La celălalt capăt, revenirea dolarului în poziția de ancoră universală avea să pună – a câta oară? – capăt unei aparente dezordini monetare în schimburile dintre națiuni: semnele noii stabilități reapăreau de la mijlocul deceniului următor, optzeci.

Încă un aspect nou și paradoxal al vremurilor ce începeau în anii șaptezeci este însă acela că această „restaurare” a ancorei dolarului avea loc mai degrabă pe fondul fenomenologic aparent destul de ostil: acela al deprecierei continue a monedei americane – o continuare a fenomenului ce începea în ajunul prăbușirii termenilor Acordului din 1944 – depreciere împotriva căreia, așa cum aminteam în precedentele intervenții, au ajuns să se lupte economiile concurente celei americane.

Marea problemă a zonei europene era tocmai această *perisabilitate* de principiu a ei, vizavi de un proces integraționist, conceput fără cale de întoarcere. Altfel spus, ar fi putut Uniunea să lase răspunderea ancorei zonale pe umerii unei singure țări, fie ea și Germania?! Mai mult, o zonă plurimonetară și-ar fi putut păstra optimul pe un orizont de timp deschis?

#### I.4.2.2. Alte aspecte ale ZMO

Mundell opinează și că *mobilitatea forței de muncă și flexibilitatea salariilor* – în zona monetară optimă – provoacă, pe partea cererii, șocul care le oferă salariaților alternativele emigrării sau acceptării reducerii salariului real. Dimpotrivă, rigiditatea salariilor și imobilitatea forței de muncă nu favorizează fixitatea cursului de schimb. McKinnon adaugă că, în economia deschisă, *câștigul de competitivitate pe seama deprecierei monedei autohtone* se reduce datorită creșterii prețurilor atât la input, cât și la bunurile finale; cu alte cuvinte, beneficiile modificării cursului de schimb sunt subminate și ajustate de către însăși deschiderea economică. Dimpotrivă deci, sunt de căutat beneficiile stabilității, astfel, din nou, cele ale zonei monetare optime (ZMO). Numai că ZMO, precizează la rândul lui Peter Kenen, este apropiată economiilor cu exporturi substanțiale și diversificate și, încă mai mult, cu structuri de producție similare. Pericolul *șocurilor asimetrice* se reduce odată cu satisfacerea acestor condiții.

### Zona Monetară Optimă. Caracteristici, costuri și beneficii

#### A) Caracteristicile ZMO:

- gradul ridicat de deschidere economică;
- similaritatea/concomitența ciclurilor de afaceri și tipurilor de șocuri;
- mobilitatea factorilor de producție;
- flexibilitatea salariilor și prețurilor;
- diversificarea producției;
- integrarea politicilor economice;
- integrarea financiară.

#### B) Costurile și beneficiile ZMO:

##### a) Costurile:

- renunțarea la politica monetară;
- sensibilitatea la șocurile externe economiei reale.

##### b) Beneficiile ZMO:

- reducerea costurilor de tranzacție;
- creșterea transparenței prețurilor;
- creșterea bunăstării consumatorilor, inclusiv pe calea reducerii incertitudinii economice;
- eliminarea riscului valutar;
- eliminarea ineficienței în politica monetară;
- reducerea așteptărilor inflaționiste;
- întărirea monedei unice pe plan internațional.

#### 1.4.2.3. UE nu este (încă) o zonă monetară optimă

Un studiu independent, comandat de Comisia Europeană, dezvăluie câteva evaluări asupra totalității procesului integrării<sup>21</sup>:

- 1) *Gradul de deschidere economică* se cifrează, pentru majoritatea economiilor membre, la 10-20% din PIB. Este însă tot atât de drept că deschiderea a devenit prioritară pe partea relațiilor dintre țările membre.
- 2) În ceea ce privește *simetria șocurilor*, două sunt dimensiunile Uniunii, și nu foarte favorabile. Mai întâi, *asimetria șocurilor* este importantă – spre exemplu, țările nordice sunt favorizate, la export și în producție, de tehnologii mai performante. În următorul rând, de *sincronizarea șocurilor* nici nu se poate vorbi – putând fi dat aici exemplul impactului diferit al modificării ratei dobânzii, de

<sup>21</sup> <http://www.europa.eu.int>, <http://www.infoeuropa.ro>

către Banca Centrală Europeană, asupra nivelului prețurilor și chiar asupra PIB-ului țărilor membre<sup>22</sup>.

- 3) La capitolul *integrării pieței muncii*, se constată o mobilitate redusă a forței de muncă în interiorul Uniunii, în ciuda libertății de mișcare asigurate, și, încă mai înainte, costurile acestui fenomen percepute ca ridicate.
- 4) *Federalismul fiscal* este încă departe de UE. Guvernele au preferat să păstreze prerogativele la nivel național, iar *bugetul UE* rămâne unul de nivel proporțional redus, incapabil de a mobiliza economiile naționale.

### 1.5. Alte repere teoretice: modelul social european, dezvoltarea durabilă și regionalizarea

Încercăm să trecem în revistă, în cele de mai jos, cele dezbătute asupra acestui concept tot în contextul cunoștințelor derulate mai sus. Revedem, deci, metodologic procesul integrării ca având la bază un set de coordonate și valori economice liberale, așa cum sunt libertatea schimburilor, deschiderea economică a națiunii, piața lărgită, cel puțin la anvergura regiunii, și, evident, concurența și eficiența economică. Aceste valori liberale sunt chiar „firul roșu” străbătând, așa cum am văzut mai sus, toate fazele integrării, de la zona de liber schimb, la uniunea economică și monetară. Odată cu atingerea fazelor avansate ale procesului, însă integrarea descoperă altceva, respectiv, de o parte, un fel de „motor”, care, în loc să oprească avansul, dimpotrivă, recrează necesitatea avansului în continuare – bunăoară, fazele incipiente mai pot fi oprite, iar procese integraționiste din afara Europei au dovedit acest lucru<sup>23</sup> –, de cealaltă parte, integrarea pe coordonate liberale pare să sufere și șocul nevoii de *conomie mixtă*, respectiv „cealaltă parte” a economiei integrării. Or, ce înseamnă economia mixtă a integrării și de ce economie mixtă? Am spus-o și ceva mai sus, vorbim aici de ceea ce creează nevoia intervenționismului, a unui important buget central al comunității (uniunii) integrate, dacă nu chiar și de nevoia de a pune bazele unei reale *guvernări centrale*. Cauzele care duc la această situație pot fi multiple, dar ele vor lipsi din analiza de față, preferând să le suplinim printr-un singur aspect destul de important și sub raportul consecințelor, dar mai ales prin specificitatea, în acest sens, a procesului integraționist.

<sup>22</sup> Majorarea cu 1% a ratei dobânzilor de către BCE reducea nivelul PIB cu 0,9% în Grecia și în Finlanda, cu 0,1% în Luxemburg și respectiv, cu 0,2% în Franța.

<sup>23</sup> Vezi capitolul III, consacrat integrării neeuropene.



Este vorba aici despre aspectul după care oricare economie de piață, fie aceasta o piață mai întinsă, sau mai puțin, mai dezvoltată și procesual mai avansată, sau mai puțin, oricare piață națională, deci, își păstrează diferențieri interioare de la gradul de dezvoltare, la nivelul de trai al indivizilor. Or, pentru comunitatea (uniunea) de state și economii integrate, prin chiar definiția și geneza ei, aceasta nu își poate permite o astfel de situație – pot fi acceptate, la limită, teorii de felul Europei „cu două viteze”, ceea ce ar defini etape tranzitorii ale procesului; nu poate fi însă acceptată, de către statele membre ale comunității, și cu atât mai puțin în condițiile democrației, complementare economiei de piață, diferențierea internă de dezvoltare și nivel de trai, câtă vreme o astfel de diferențiere înseamnă, odată cu geografia comunității, situarea națiunilor componente. Or, acesta poate fi socotit punctul de start al „celeilalte fațete” economice – și nu numai – a procesului integraționist. Ca atare, o formațiune de state integrate prin voința națiunilor resimte și obligația trasării unui statut propriu, din care nu lipsește nicidecum referința la piață, la lărgirea și extinderea ei regională, dar concomitent și nevoia de omogenizare, de „unitate în diversitate”, de cristalizare a unui „bloc” regional cu trăsături specifice internaționale. Într-o astfel de logică, se face simțit încă o dată „motorul” care accelerează în continuare procesul integraționist – bunăoară, integrarea chiar trece dincolo de pragul aspectelor economice –, iar intervenționismul se face inevitabil, și, în sfârșit, contradicțiile interne de natură strategică și politică între fațetele liberale și mixte cel puțin ale politicilor, de asemenea.

Discursul despre „cealaltă parte” a economiei integrării revine deci la „modelul economico-social” de tendință pentru formațiunea de state integrate. Acest discurs reclamă, desigur, alte coordonate, decât cele liberale, anume felul guvernării, al politicilor sociale și protecției sociale, al ponderii statului în economie și respectiv, al nivelului impozitării etc. Vorbim deci, în cele ce urmează, de concepte specifice ca *modelul social european* și *dezvoltarea durabilă*.

### 1.5.1. Modelul social european

Acesta este și el printre conceptele fără o definiție unanim acceptată, în ciuda întrebuintării largi în literatura de specialitate europeană. A fost folosit pentru prima dată de Jacques Delors, la mijlocul deceniului nouăzeci, cu înțelesul unei alternative conceptuale la ceea ce distinsul om politic înțelegea prin „modelul american al capitalismului pur”; aici, în Europa, progresul economic urma să meargă mână în mână cu cel social, iar creșterea economică urma să fie însoțită de *coeziunea socială*. În prezent, conceptul are în vedere

trăsături comune cu *caracter instituțional* ale Europei postbelice. Vizavi de el, rămâne „modelul american”, înțeles ca unul mai degrabă *de-reglementat*, dar se mai adaugă aici și reperul unui „model asiatic”, caracteristic țărilor din Asia de Sud-Est, axat prioritar pe dezvoltare. Rezultă, în concepția europeană, coexistența, în lume, a trei mari modele regionale, reperate pe *concurență* și respectiv, *reglementare*. Cu alte cuvinte, *modelul social european* dă replica celorlalte – o face mai întâi prin „*Carta Albă a Politicii Sociale*”, elaborată de Comisia Europeană în anul 1994 și conținând câteva valori comune: angajamentul pentru democrație, libertatea personală, dialogul social, egalitatea de șanse și oportunități, securitatea socială și solidaritatea cu persoanele defavorizate.

În următorul rând, se identifică în cadrul *modelului social european* o varietate de *modele (componente) naționale* specifice – detalii mai jos –, aceste componente păstrând repere de principiu comune – creșterea economică, protecția socială, sustenabilitatea ecologică – și diferențiindu-se între ele prin accentele diferite pe care le poartă asupra fiecăreia dintre acestea. Trei *caracteristici comune* diferențiază astăzi *modelul social european*:

1) *cetățenia socială* – o completează pe cea civilă și politică, și păstrează la bază echitatea, în speță egalitatea în fața legii și a drepturilor politice, economice și sociale;

2) *protecția împotriva distorsiunilor pieței* – plasarea indivizilor pe o poziție prioritară pieței, în sensul în care se interzice celei din urmă să decidă cine supraviețuiește și cine nu; ceea ce totuși nu exclude și nici nu perturbă manifestarea pieței, ca mecanism specific;

3) *renunțarea la caracterul de marfă al unor bunuri* – vezi bunurile publice de felul educației, asistenței sociale și medicale.

Toate aceste componente comune apar însă insuficiente unui punct de vedere unanim asupra conceptului de model social european, astfel încât dezbaterea se cere completată și de existența a patru *modele componente* specifice ale acestuia. Există astfel:

(i) *Modelul nordic*, caracterizat prin niveluri ridicate ale cheltuielilor specifice protecției sociale, astfel un sistem al bunăstării generalizat pe această cale, o intervenție fiscală extensivă pe piața muncii și o putere considerabilă a sindicatelor, asigurând, la rândul ei, omogenitate în ceea ce privește nivelul salariilor.

(ii) *Modelul anglo-saxon* se individualizează prin măsurile sale specifice active, în sensul combaterii șomajului și prin activarea transferurilor bănești către zona populației active. Corespunzător, syndicatele au influență mai redusă, odată și cu disparitățile salariale crescute față de modelul nordic.



- (iii) *Modelul continental* are drept puncte forte sistemele de pensii și asigurările sociale. Sindicatele revin în oarecare declin pozițional, dar rămân încă influente.
- (iv) *Modelul mediteraneeen* se remarcă, la rândul lui, prin importanța crescută a negocierilor colective, având drept rezultat omogenizarea veniturilor din salarii, pensii și ajutoare sociale, și respectiv cheltuielilor pentru protecția locurilor de muncă.

Pe lângă o astfel de sinteză a observațiilor, se face interesantă și observația comparativă a celor patru componente de model european. Specialiștii observă astfel că, spre exemplu, modelul mediteraneeen se remarcă prin forța legislației în favoarea ocupării, în special în favoarea angajaților permanenți, vizavi de modelul nordic, căruia îi lipsește această forță, dar el compensează prin generozitatea ajutoarelor de șomaj. Totuși, același model nordic arată încă un grad de ocupare mai ridicat, iar lui i se alătură la acest aspect modelul anglo-saxon – iar un grad de ocupare reprezentativ și sensibil mai ridicat echivalează, la rândul lui, cu rate de activitate avansată și rate de șomaj corespunzător scăzute atât pentru tineri, cât și pentru vârstnici. Pe criteriul gradului de sărăcie, modelele nordic și continental își păstrează performanțe superioare modelelor anglo-saxon și mediteraneeen, în vreme ce la îndepărtarea sărăciei concură și redistribuirea socială a fluxurilor bănești, dar și fluxurile de capital uman. Un alt criteriu de comparație intermodele este ponderea populației cu pregătire medie și peste medie: modelul nordic prezintă aici ponderi de aproape 75%, cel continental 67%, cel anglo-saxon 60%, iar cel mediteraneeen abia se situează la 39%. Din păcate, acesta din urmă mai cumulează și alte puncte slabe: gradul ridicat de sărăcie, asociat slabei eficiențe și slabei echități. Măcar modelul anglo-saxon se face reprezentativ prin *eficiență*, iar cel continental prin *echitate*. Modelul nordic, se pare, îmbină ceva mai fericit realizarea celor două criterii-obiectiv ale *funcției bunăstării*, ceea ce face economia lor relativ mai competitivă și internațional deocamdată, în ciuda altor deficiențe imputabile acestui model.

Provocările ridicate în fața modelelor sociale survin, firește, cel puțin din partea *globalizării, schimbărilor tehnologice (progresului tehnic)* și, în special în Europa, din partea *îmbătrânirii populației* – fie aceasta și o latură a bunăstării recâștigate. Pe de altă parte, dacă *eficiența* se cere a face față acestora, *echitatea* se face necesară fiecărui model pentru a-l face pe acesta și sustenabil. Concret, în aria Uniunii Europene, modelele *mediteraneeen* și *continental* se dovedesc a fi cele care necesită mai multă intervenție în planul politicilor sociale, ele dovedind mai multă vulnerabilitate pe obiectivele bunăstării de tip eficiență și echitate.



Este și acesta un fel de a afirma importanța înțelegerii distincțiilor apărute în interiorul modelului social-european. Totuși, se încetățenește și ideea că nu eliminarea acestor diferențieri și respectiv, dispariția modelelor ar fi soluția de principiu. Mai mult, observația generalizată asupra unui model se face utilă în detrimentul tratării deficiențelor dintr-un context național izolat. Fapt la care se adaugă diferențierea de importanță economică a unuia și altuia dintre modele pentru ansamblul Uniunii – exemplu, modelele anglo-saxon și nordic susțin două treimi din UE și aproape 90% din Zona Euro, în termenii PIB.

## 1.5.2. Dezvoltarea durabilă, regionalismul, regionalizarea și dezvoltarea regională

### 1.5.2.1. Dezvoltarea durabilă

Se definește *dezvoltarea durabilă*, conceptul de dezvoltare care urmărește nevoile prezentului, fără a compromite satisfacerea nevoilor generațiilor viitoare. Momentul inițial al conceptului este o Conferință internațională asupra Mediului de la Stockholm, în anul 1972, la care începea să se recunoască deschis că activitatea economică curentă poate afecta mediul ambiant. Mai multă popularitate își asigura conceptul de dezvoltare durabilă douăzeci de ani mai târziu, în 1992, cu ocazia altei conferințe, organizate de Națiunile Unite, la Rio de Janeiro, și supranumite „Summit-ul Pământului”. În același an, Tratatul de la Maastricht inseră conceptul pentru zona Uniunii Europene, iar în 2001, summit-ul Uniunii, desfășurat la Goeteborg, adopta „Strategia UE a Dezvoltării Durabile”, completată pe partea externă în anul următor, 2002, la Barcelona.

Există, în literatura de specialitate<sup>24</sup>, trei abordări privind conceptul de *dezvoltare durabilă*: *neoliberală*, *populară* și respectiv, *intervenționistă*.

- 1) *Abordarea neoliberală* – numită în jargon și „*contabilitatea mediului*” – vede mediul ambiant în poziția „*capitalului natural*”. Serviciile din partea acestuia – regăsite în alte clasificări fundamentale fie drept *resurse naturale*, fie drept *bunuri libere*: aerul, apa, solul și subsolul, plus bogățiile acestuia etc. – depind, pe termene prelungite, de menținerea lor intactă, plus posibilitățile de regenerare, specifică fiecăruia dintre ele. În gândirea de tip liberal, capitalul natural, asemeni oricărei componente a capitalului, s-ar putea și reduce sau pierde. Concomitent, capitalul natural deține valoare proprie, aidoma cheltuielilor necesare întreținerii sale,

<sup>24</sup> Allen, T., Thomas, A., *Poverty and Development*, 1992.

proces identificat cu însăși dezvoltarea durabilă. Dificultățile abordării și concepției liberale, vizavi de capitalul natural, țin însă chiar de ceea ce îl identifică pe acesta cu bunurile libere – prin definiție, exonerate de valoare – atât în termenii zilei, cât mai ales punându-se problema evaluărilor pentru generațiile următoare, respectiv în termenii dezvoltării durabile.

- 2) *Abordarea populară* – identificată în jargon „comunităților durabile” – vede activitatea economică – producția și comerțul – aferentă nevoilor locale, cărora dezvoltarea durabilă le este, fără doar și poate, aferentă. Tocmai aici rezidă însă și dificultatea proprie acestui tip de abordare: nu este proprie înțelegerii dezvoltării durabile pe scară largă, și se dovedește incapabilă în fața unui proces precum globalizarea. Comunitățile locale se văd neintegrate în dezvoltări industriale largi, după cum pot face să rezulte deșeuri și externalități imposibil de regenerat la scara proprie.
- 3) *Abordarea intervenționistă* pune accentul pe *cooperarea internațională*, fie că este vorba despre conferințe și tratate internaționale asupra mediului, fie că statele industrializate au dobândit atâta influență cât să influențeze acordurile internaționale în favoarea lor etc.

Grădinaru (2004) accentuează și faptul că dezvoltarea durabilă pune pentru prima dată problema îmbinării obligatorii a obiectivelor economice și sociale cu cele ecologice, tot astfel cum restabilește – fie și numai sub raportul bunăstării – relația între generații succesive.

#### **Politica de dezvoltare regională în România (documente programatice)**

*Planul Național de Dezvoltare (PND)*: document de planificare strategică și programare financiară, având scopul să orienteze și să stimuleze dezvoltarea economică și socială a țării pentru intervalul 2007-2013.

*Cadrul Strategic Național de Referință (CSNR)*: strategia globală de utilizare a FEDR, FS și FC.

*Programul Operațional Sectorial/Regional (POS/POR)*: document elaborat de un stat membru pentru implementarea acelor priorități sectoriale și/sau regionale din PND, aprobate la finanțare prin CSNR.

*Programul Complement (PC)*: document elaborat de Autoritatea de Management, în vederea detalierii POS/POR.

Dezvoltarea durabilă este un concept care își asociază, în practica Uniunii Europene, altele: *regionalismul*, *regionalizarea* și *politicile* aferente, inclusiv „politicile structurale”<sup>25</sup>. În rândurile de față, consacrate conceptelor legate de integrare, ne vom limita la cele aferente regionalizării, absolut tipice Europei și mai ales UE.

### 1.5.2.2. Regionalism, regionalizare și dezvoltare regională

#### 1.5.2.2.1. Istoricul regionalismului

Statele lumii antice erau puteri centralizate, cu excepția unei anumite perioade a Greciei antice și a altor perioade ale „orașelor-stat”. La rândul lui, statul de tip feudal nu își „acoperea” teritoriul aferent; astfel, lua naștere competențe de jurisdicție locală și alte competențe. Se crea și falia jurisdicțională și administrativă între zonele rurale și cele urbane. Orașele obțineau privilegii pe baze contractuale – un fel de „eliberare” –, în vreme ce zonele rurale rămâneau aservite instituțiilor autoritare ale moșierului și bisericii, la care se adăuga, uneori, o limitată autoadministrare locală, acolo unde specificul cultural permitea acest lucru. Teritorial, statul feudal avea în vedere granițele domeniilor și constituia județe și provincii interne. Local, dominau interesele moșierilor și bisericii; financiar și jurisdicțional, însă se crea și contextul unei relații a autorității acestora cu autoritatea centrală a statului (Andrei, 2011).

În secolele al XVI-lea și al XVII-lea, apar formulări ale *suveranității naționale*, care, coroborate cu tendințele absolutiste ale guvernărilor monarhice, reduceau privilegiile contractuale dintâi ale orașelor, respectiv elementele de autoguvernare. În secolul al XVIII-lea, tabloul european rezultat era unul destul de colorat. În secolul al XIX-lea, dezvoltarea lua ritmuri impetuoase – piețele luau anvergură națională, modernă, și ajutau la formarea statelor naționale. Apăreau clasele sociale ale întreprinzătorilor și, odată cu ele, noțiunea de drepturile omului. De cealaltă parte, însă, conturul – economic, respectiv de piață al – statelor naționale nu respecta întotdeauna pe acela – etnic și/sau cultural – al comunităților locale, care astfel sufereau „uniformizări” uneori frustrante. Tot în secolul al XIX-lea, se vorbește de federalism, înrudit cu regionalismul, iar în Europa, exemplul Germaniei concretizează cel mai bine o astfel de relație.

<sup>25</sup> Acestea din urmă vor fi detaliate în partea a patra.



### 1.5.2.2.2. Regionalism, regionalizare și politica aferentă în cadrul UE

Dezbaterea asupra *regionalismului* este considerată o temă „manometru” politic asupra unor crize, de la regional propriu-zis, la chestiunile etnice – s-a întâmplat în Europa anilor 1910 sau 1960. Să observăm însă mai întâi diferențierea conceptuală între regionalism și regionalizare. *Regionalizarea* este un (alt) nivel de organizare teritorială a statului; crearea instituțiilor regionale, cu transferul de competențe corespunzătoare către acestea. Este astfel o inițiativă politică la nivelul unui stat. *Regionalismul* este, astfel, de la specificul regiunii – uman, cultural-lingvistic etc. – crearea de instituții regionale ca recunoaștere și decantare a unei autonomii oarecare. Este astfel, în esență, un discurs politic, al cărui punct final este federalizarea. Abordările conceptuale ale regionalismului sunt: (i) *politică și ideologică*; (ii) *administrativă*; (iii) *economică*. Există și categorii de regionalism:

1) *în cadru național*, cu subvariantele:

a) de jos în sus (federalism);

b) de transfer al unor prerogative în teritoriu (descentralizare);

2) *transnațional*: în cadrul unor spații geografice unitare cultural și/sau economic – vezi cooperările de tip „euro-regiune”;

3) *internațional*: structuri organizatorice de tip OSCE, ASEAN, Uniunea Europei Occidentale (UEO) etc.

În ceea ce privește Uniunea Europeană, conceptele-cheie sunt: *descentralizare*, *regionalism* și *regionalizare*, iar documentele de referință: *Carta Comunitară a Regionalizării* și *Carta Europeană a Autonomiei Locale IV*. Alături de care, *subsidiaritatea* apare pentru prima dată în 1989, într-un document-cartă comunitar referitor la drepturile sociale de bază ale angajaților adoptat de Consiliul Europei. Este preluat apoi de textul Tratatului de la Maastricht, în 1992. Este cotate ca un concept „eminamente politic”, vizând apropierea deciziei politice de cetățean, actul operând astfel inclusiv împotriva statului, respectiv a legislației acestuia, care l-ar putea leza. În realitate, încă în *Carta Autonomiei Locale* din 1985 era definit principiul unui astfel de concept (încă nenumit): *...exercițiul responsabilităților publice... să revină acelor autorități apropiate de cetățeni*.

Comunitatea Europeană nu avea o idee clară despre *politica regională*, de la începuturile sale – vezi Tratatul de la Roma (1957) –, când țările membre prezentau o oarecare uniformitate a nivelurilor de dezvoltare economică<sup>26</sup>. După care, în 1961 se resimt primele semne ale unei problematice regionale interne țărilor membre. În 1965, Comisia Europeană își prezintă un prim raport privind regiunile. În 1967 se constituie „Direcția Generală pentru Politica

<sup>26</sup> Se pare, totuși, cu excepția unor zone din sudul Italiei.

Regională”, organism aferent – se spune în documentul fundamental – Pieței Comune. Apoi, în 1969 apar primele reforme concrete, propuse pentru domeniul politicii regionale. În fine, în 1972, cu ocazia unei reuniuni a șefilor de stat și de guvern, se inițiază atât o concepție comună de politică regională, cât și bazele *Fondului de Dezvoltare Regională*, organism urmând să ia naștere trei ani mai târziu, în 1975, și având să se alăture altor organisme similare, ca *Fondul Social European (FSE/1960)* și *Fondul European de Orientare și Garantare în Agricultură (FEOGA/1962)*.

### 1.5.2.3. Regiuni și dezvoltare regională

*Carta comunitară a regionalizării* definește regiunea drept „un teritoriu care formează, din punct de vedere geografic, o unitate sau ansamblu de teritorii similare în care există continuitate, în care populația posedă anumite elemente comune și care dorește să își păstreze specificitatea astfel rezultată și să o dezvolte cu scopul de a stimula procesul cultural, social și economic”. Regiunea reprezintă un nivel administrativ cu loc în ierarhia administrativă pe o poziție imediat inferioară nivelului central. Ca statut juridic, regiunea și regionalizarea acoperă realități politico-administrative diferite, în termeni europeni. Regionalizarea poate fi: a) *politică* (la nivel de state: Spania, Italia etc.); b) *încorporată* – rezultat al creării statului unitar prin unirea mai multor state, la rândul lor păstrând individualitate (Regatul Unit al Marii Britanii); c) *diversificată* – cu cadre regionale stabilite și după alte criterii, decât cele teritorial și politic, cum ar fi limba vorbită sau criteriul cultural (Belgia, înainte de transformarea ei în stat federal); d) *administrativă (clasică)* – obținută sau formată pe calea descentralizării administrative și transformând regiunile în colectivități teritoriale locale, autonome din punct de vedere administrativ (Franța); e) *funcțională prin deconcentrare* – creând regiuni în poziția de „*circumscripții*” ale administrației de stat (Grecia); f) regionalizare prin *cooperare* – creând regiuni ca forme instituționalizate de cooperare între colectivitățile locale (Popescu, 2005).

În ceea ce privește *delimitarea* regiunilor, oricare ar fi criteriul utilizat (vezi *economic, administrativ, geografic, social, cultural, istoric, ecologic* etc.), nu există metodologii întru totul satisfăcătoare, compromisul cerându-se drept inevitabil. Conceptualizarea regiunilor, la rândul ei, distinge între trei tipuri de regiuni:

- 1) Regiuni *omogene*, prin prisma unor caracteristici unificatoare, a unor criterii cheie, cum ar fi: criteriul *economic* – venituri pe locuitor apropiate, sector industrial dominant comun etc.; criteriul *geografic* – topografie sau climat similare, resurse naturale comune; criteriul *social-politic* – o anumită „identitate regională”,



dezvoltare istorică comună. Pentru această categorie, diferențierile interne și/sau interacțiunile intraregionale sunt considerate neimportante.

- 2) Regiuni *nodale* – polarizate atunci când interesul pentru uniformitate este minim, iar *coeziunea* este rezultatul interacțiunii fluxurilor interne, al relațiilor și interdependențelor polarizate către un *centru* („*nod*”) dominant.
- 3) Regiuni pentru *planificare (programare)* – în care unitatea derivă dintr-un anumit cadru instituțional administrativ și din aplicarea unor politici și programe specifice de dezvoltare regională.

În contextul *european*, politica de *dezvoltare regională* servește cristalizării și perpetuării identității europene. Sintagma „*politică de dezvoltare regională*” indică un set de măsuri unitare din punctul de vedere al adresării lor – către zone distincte geografic, fără referire la apartenența lor la o țară sau la un grup de țări – și adecvate regionalului primitor de sprijin financiar. Iau parte aici mai multe componente – vezi ajutorarea țărilor în dezvoltare, separat de aceea a țărilor membre și candidate –, dar includerea țărilor candidate pe lista politicilor regionale este de dată relativ recentă: Consiliul European de la Copenhaga (22 iunie, 1993), reprezentativ prin aspectul că programele de tip PHARE erau atunci extinse de la obiectivul consolidării instituțiilor democratice (de competența Directoratului pentru Afaceri Externe), la sprijinirea aderării la UE. Mai târziu, în 1997 și 1999, alocarea de fonduri în această direcție lua o amploare crucială, iar adoptarea „Agendei 2000” oferea cotitura definitivă a concentrării prioritare a programelor PHARE pe consolidarea cadrului instituțional necesar aderării – o parte tot mai importantă a eforturilor de aderare ale statelor candidate era preluată chiar de Uniune, țărilor candidate rămânându-le, pentru accesul în faza superioară a aderării – negocierile și semnarea documentelor –, adoptarea tocmai a „Criteriilor de la Copenhaga”. Document publicat în 1997, „Agenda 2000” conținea reformarea politicilor Uniunii, dar în special strategia de aderare a țărilor candidate.

#### 1.5.2.2.4. Euroregiunile

O fază aparte a politicii regionale este constituită de cristalizarea conceptului de *euroregiune* – poate fi amintit aici anul 1998, respectiv o întrunire deschisă având loc la Praga, în care un reprezentant al Comisiei Europene se pronunța în acest sens. Semnificativ poate fi și faptul că momentul 1998 era acela în care și părțile centrale și de est ale Europei porneau demersurile aderării la UE. *Euroregiunea* se definește ca un *teritoriu transfrontalier*, implicând două sau mai multe administrații de stat, dar



implicând, de cealaltă parte, atât *tradiții culturale unificatoare*, cât și *inițiativa de cooperare a autorităților locale, din toate părțile*.

Diagrama următoare cuprinde euroregiunile atribuite României.

**Diagrama I.5.2.2.4**  
**Euroregiuni atribuite României**

| Nr. crt. | Euroregiunea                        | Anul | Țări participante (alături de România) |
|----------|-------------------------------------|------|----------------------------------------|
| I        | Carpatică                           | 1993 | Ucraina, Ungaria, Polonia, Slovacia    |
| II       | Dunăre-Criș-Mureș-Tisa              | 1997 | Ungaria, Serbia                        |
| III      | Dunărea de Jos                      | 1997 | Moldova, Ucraina                       |
| IV       | Prutul de Sus                       | 1997 | Ucraina                                |
| V        | Giurgiu-Ruse                        | 2001 | Bulgaria                               |
| VI       | Dunărea de Sud                      | 2001 | Bulgaria                               |
| VII      | Dunărea Inferioară                  | 2001 | Bulgaria                               |
| VIII     | Dunărea 21                          | 2002 | Bulgaria, Serbia                       |
| IX       | Danubius                            | 2002 | Bulgaria                               |
| X        | Siret-Prut-Nistru                   | 2002 | Moldova                                |
| XI       | Dunărea de Mijloc – Porțile de Fier | 2005 | Bulgaria, Serbia                       |

Continuarea descrierilor de față urmează să aibă loc în partea a patra a prezentei lucrări, respectiv în cea alocată *politicilor structurale*.

## II. Fundamente pragmatice ale integrării: Politica Agricolă Comunitară (PAC)<sup>27</sup>

Nu putem, în capitolul de față, să nu alăturăm reperelor teoretice un proiect al Comunităților și apoi Comunității Europene (CE), ajuns de notorietate până astăzi. Învățămintele *Politicii Agricole Comunitare (PAC)*<sup>28</sup> revin, pentru noi în cele de față, să le completeze foarte bine pe cele ale investigației teoretice.

Autoritățile Comunitare luau, în 1962, o decizie care avea să apropie Comunitatea de consumatorul final, respectiv de cetățeanul simplu. Astfel, de

<sup>27</sup> Chestiuni de actualitate asupra Politicii Agricole ale UE vor fi tratate și în partea a patra (cap. I, paragraful I.2.5), consacrată politicilor.

<sup>28</sup> I se mai spune „Programul Agricol Comunitar”, astfel purtând aceleași inițiale.

la bun început, *PAC* avea să fie conceput la fel ca și Comunitatea sau Uniunea înseși – și de altfel se și fundamenta pe chiar articolul 39 al Tratatului de la Roma (Bârsan, 2005, cap. 3, p. 2). Vizavi de *agricultură*, o activitate și o zonă economică delicată, cu atât mai delicată după ultimul război mondial, când explodau fără precedent și dezvoltarea, dar și subdezvoltarea și penuria alimentară în lume, autoritățile comunitare decideau ca piața comună să se facă simțită și tradusă în viața cetățenilor prin *abundența agroalimentară la prețuri accesibile și convenabile*. Aceasta este definiția simplă, dar și completă a proiectului, în vigoare și astăzi<sup>29</sup>. Deocamdată, ceea ce definea proiectul prin sumarul *obiectivelor și instrumentelor* sale.

### Programul Agricol Comunitar Obiective și instrumente

**A) Obiectivele** politicii agricole se rezumau astfel:

- 1) sporul de producție agricolă;
- 2) creșterea productivității, pe baza factorilor de producție muncă și investiții în agricultură;
- 3) stabilizarea pieței, prin achiziția excedentelor de producție la prețuri garantate, plus crearea de stocuri asigurătorii;
- 4) prețuri rezonabile pentru consumatori;
- 5) solidaritate financiară în cadrul Comunității, respectiv acoperirea în comun a costurilor acestei politici prin bugetul Comunității, respectiv taxe convenite.

**B) Instrumentele** PAC se rezumau, firește, la rândul lor, la: 1) prețuri de intervenție, 2) taxe specifice și 3) bugetul comunitar (Bârsan, 2005).

Imagine ce urmează a fi completată în cele ce urmează.

## II.1. Istoricul (constituirii și dezvoltării) PAC

Articolul 43 al Tratatului Comunității Europene (Roma, 1957) prevedea convocarea unei conferințe care să facă loc unei analize comparative a politicilor agricole în statele membre și întocmirii unei „balanțe” a resurselor și nevoilor de ansamblu. A fost organizată această conferință la Stressa (Italia), în iulie, 1958, iar aici a fost prezentat „Planul Mansholt”<sup>30</sup>, ca document prealabil. PAC intra în vigoare la 1 august, 1962.

<sup>29</sup> În fapt, erau traduse aici obiectivele politicii agricole, așa cum erau ele înscrise în Tratatul de la Roma (Bârsan, 2005).

<sup>30</sup> Politician olandez, unul dintre arhitecții Uniunii Europene, dar mai ales ai PAC.

După care, însă, și mărimea bugetului alocat, ca și instituirea regulilor de finanțare aveau să nască prima criză instituțională în cadrul Comunității Europene, vezi și „politica scaunului gol”, rezolvată abia în 1966 prin compromisul de la Luxemburg. Un raport al comisarului Sicco Mansholt din 1968 scotea apoi la iveală nevoia unei *reformări radicale* în cadrul Programului, dar aceasta avea să fie respinsă de statele membre de la data respectivă. Punctele nodale ale crizei și dezbatelor erau constituite de supraproducții și de „explozia” tuturor costurilor în domeniu, de la cele legate de producția propriu-zisă, la cele comunitare.

Totuși, până în anii nouăzeci avea să fie întrunită o listă coerentă de obiective cheie ale Programului, considerată însă rigidă, ca bazată pe ajutoare de producție, ceea ce avea să nască și ideea că PAC devenise „victimă propriului succes”. Mai precis, îndeplinirea obiectivului producției și securității alimentare în țările Uniunii avea să fie plătită prin efectele ei secundare care de care mai inacceptabile, deși unele dintre acestea nu rămâneau „tipic europene”: „munți” de cereale, carne și alte bunuri și supraproduse, ca și distorsiuni ale pieței, în final apăsând tot asupra condiției economiilor în dezvoltare și a categoriilor sărace.

Judecățile și analizele la rece de la limita între deceniile optzeci și nouăzeci aveau să ia în considerare felul în care amploarea problemelor PAC rămânea inevitabil legată de *cea mai importantă parte a tuturor politicilor economice europene* – vezi ponderea PAC în bugetul Comunității, ajunsă între 63 și 76%. Iar intrarea în deceniul următor revenea și cu alte noi sau nou-conturate probleme. Una dintre acestea era *ecologizarea*, însoțită de securizarea sanitară și sensibilizarea încrederii consumatorilor, din acest punct de vedere. Alta revenea pe latura tehnică, atrăgând către agricultură activități ca îmbunătățirile funciare și mai ales *dezvoltarea rurală*. În fine, rămâne în grija decidentului politic din Uniune să urmărească și să se racordeze cu deciziile Organizației Mondiale a Comerțului (WTO).

Evoluția PAC în anii nouăzeci avea să fie marcată de contribuția comisarului european pentru agricultură de origine irlandeză, Raz Mac Sharry, materializată chiar în ceea ce avea să se numească „*Reforma Mac Sharry*” din 1992. În sinteză, aceasta conținea:

- scăderea prețului garantat al bunurilor agricole, ca principal instrument împotriva supraproducției și în favoarea lărgirii pieței autohtone;
- instituirea *perioadei de repaus* a terenurilor în favoarea ajustării suprafețelor cultivate și a capacităților de producție agricolă după cererea de piață;



- aceasta însă corelată cu un nou *sistem de ajutoare* specifice, cele pentru compensarea consecințelor scăderii prețurilor asupra veniturilor agricultorilor;
- se adăugau acestor măsuri economico-financiare altele vizând *dezvoltarea rurală*, cu accent pe protecția mediului.

Esența economico-financiară a reformei Mac Sharry se identifică cu ceea ce specialiștii au numit *decuplarea parțială* a producției agricole de venitul producătorilor. O așa-zisă „decuplare totală” ar presupune situația ca fermierul individual să își poată constitui întregul venit din subvenția acordată pentru necultivarea terenului agricol propriu. Or, „*decuplarea parțială*” de tip Mac Sharry subvenționează necultivarea terenului cu numai o parte din venitul care l-ar îndestula pe proprietar; acesta se vede totuși obligat să cultive pentru a-și completa venitul. *Sistemul* Mac Sharry mai trecea astfel și de la cel bazat pe prețuri, la *ajutorarea directă*, adică relația și *fluxul financiar direct cu fermierii* individuali. Scopul schimbării de mecanism era ceea ce avea să fie și efectul *de facto*: *diminuarea prețurilor bunurilor agricole, pe piața Uniunii, fără diminuarea veniturilor producătorilor agricoli* – se diminuau mai întâi prețurile garantate. Ceea ce putea viza chiar și un efect din nou de amploare internațională și de ordin strategic: *reducerea nevoii de protecționism*, în ramura agricolă, în favoarea Uniunii Europene, așa cum cer imperativele WTO pentru intervalul de încheiat în 2013.

*Reforma din 1999* revenea în cadrul *Consiliului European* de la Berlin, dinaintea unei perioade de planificare delimitată 2000-2006. Acesta adopta și „Agenda 2000”, care urma să aibă în vedere extinderea Uniunii, începând cu 2004, ceea ce dădea naștere la noi calcule economico-financiare legate, firește, și de PAC. Două sunt cele mai importante contribuții ale acestui moment, anume:

- noi măsuri în favoarea *mediului înconjurător și dezvoltării rurale* – rezultatul avea să rămână însă unul modest, respectiv în jur de 5% din bugetul total destinat agriculturii;
- posibilitatea acordată statelor membre de a *redirecționa parțial (până la 10%) alocațiile de la bugetul UE pentru agricultură*. Este partea numită de comentatori „primul pas spre renaționalizarea politicii agricole”.

Pentru anul 2003 era așteptată o revizuire a reformei din 1999 „la jumătatea drumului”, dar Consiliul European de la Bruxelles din 2002 revenea cu aspecte de profunzime, în care valorifica de această dată o experiență de lungimea deceniului precedent, respectiv de la reforma Mac Sharry:

- se dădea posibilitatea susținerii agriculturii prin programe naționale, în detrimentul chiar al contribuției comunitare la acestea;

- se deschidea calea *cofinanțării naționale* a PAC – „al doilea pas” spre renaționalizarea politicii agricole;
- se plafonau creditele acordate PAC, în sensul în care „cei 25” (2004), respectiv „cei 27” (2007) urmau să dispună de același fond de creditare cu „cei 15” ai anilor anteriori. Valoarea creditelor acordate PAC rămânea însă oricum una ridicată;
- obiectivul reducerii cheltuielilor agricole căpăta amploare;
- plățile directe individuale se reconverteau într-o plată unică;
- sistemul plăților individuale și subvențiilor agricole nu urma să se extindă, deocamdată, și în noile state membre, având în vedere lipsa de experiență a acestora în practicarea sistemului.

În *actualitate*, PAC este altceva acum decât era la începuturile sale. El a devenit un mecanism eficient, urmărind realizarea – cu costuri substanțial reduse – a mai multor scopuri. Ponderea Programului în bugetul Uniunii s-a redus și ea de la aproape două treimi, la mai puțin de jumătate, și urmează chiar să scadă la o treime în acest deceniu. Reducerea amplitudinii financiare lasă totuși loc, paradoxal, extinderii câmpului obiectivelor Programului. S-a schimbat și orientarea acestora – de la ajutoarele substanțiale către producători de altădată, la calitatea producțiilor și ofertei, securitatea alimentară, calitatea mediului și dezvoltarea rurală.

## II.2. Condițiile internaționale. PAC, GATT și WTO

Condițiile internaționale ale PAC înseamnă, *de facto*, *Acordul General pentru Tarife și Comerț (GATT<sup>31</sup>)* și, ulterior, *Organizația Mondială a Comerțului (WTO<sup>32</sup>)*, cu reglementările celei din urmă. De la începutul PAC, respectiv din 1962, presiunea internațională, dacă nu a determinat ea însăși evoluția politicii europene în materie de agricultură, oricum a exercitat o importantă influență în acest sens. De cealaltă parte, în actualitatea intervalului până în anul 2013, WTO impune eliminarea treptată a tuturor subvențiilor. Subvențiile UE de export ale produselor agricole au fost reduse cu circa 2,8 miliarde euro pe an de-a lungul deceniului 1992-2001, iar reducerea continuă în prezent.

Unele analize<sup>33</sup> apreciază că reformele PAC din 2000 și 2003 ar rămâne totuși insuficiente liberalizărilor schimburilor impuse de WTO și pentru care

<sup>31</sup> *General Agreement for Tariffs and Trade* (engl.).

<sup>32</sup> *World Trade Organisation* (engl.).

<sup>33</sup> Milet, M., Garcia Duran, P., PAC devant les provocations du cycle de Doha, *Revue du Marché Commun et le l'Union Européenne*, Nr. 494/2006, p. 16.

SUA, la rândul lor, întreprind presiuni. Aceleași analize însă arată tot către influența internațională, când este vorba despre evoluția către ecologizare, securitatea alimentară și alte valori sociale.

Fondarea PAC a și fost, în fapt, favorizată de semnarea, în 1947, a GATT – care urmărea favorizarea comerțului liber între națiuni, în detaliu:

- liberalizarea comerțului internațional;
- aplicarea clauzei națiunii celei mai favorizate – înlăturarea discriminării;
- respectarea obligațiilor asumate în acordurile și înțelegerile cu caracter comercial;
- reducerea tarifelor vamale și altor tarife, afectând schimburile comerciale;
- un regim comun și preferențial, în comerțul internațional, pentru națiunile în dezvoltare;
- politici antidumping etc.

Iar GATT era înlocuit, din anii nouăzeci, de WTO. La propunerea SUA, totuși, bunurile agricole rămăseseră în afara reglementării GATT. PAC nu numai că revenea astfel în interesul europenilor, dar era exonerat și de vreun conflict de interese cu dreptul internațional.

PAC urma să fie creat pe *preferința relațiilor intra-, în fața celor extra-comunitare* – era astfel încurajată producția și oferta, inclusiv producătorii din țările membre și din regiunile Comunității. Cele „două măsuri” cu care astfel opera PAC, în domeniul bunurilor și nevoilor agricole, se traduceau prin:

- subvenționarea bunurilor produse pe teritoriul (în cadrul) Uniunii;
- taxarea și tarifarea bunurilor provenite din afara Uniunii, cu scopul recunoscut al diminuării competitivității lor pe teritoriul aceleiași Uniuni.

Dacă scopul dintâi declarat al PAC era „*autosuficiența alimentară a Comunităților Europene*”, acesta este și primul motiv pentru care GATT accepta tacit PAC, cel de-al doilea motiv – cel economic – fiind acela că, dintru început, acest program, cu tot cu ponderea europenilor în producția agricolă și comerțul cu bunuri agricole al lumii, însemna destul de puțin. SUA, de cealaltă parte, adică în poziție de exportator de bunuri agricole pe piața europeană, se simțeau totuși jenate de o astfel de politică europeană „subvenții-tarife”, în raporturile de schimb internațional. Primul rezultat pe termen lung al unui astfel de context tensionat au fost concesiile din ce în ce mai mari și semnificative făcute de PAC pe arena internațională.

Cu toate acestea, producțiile agricole de export americane și europene aveau să ajungă ulterior în concurență internațională, fapt pentru care SUA



urmau să denunțe PAC. A urmat apoi „Runda Uruguay” a WTO (Marrakech, 1994), reluând în discuție toate domeniile comerțului internațional, bineînțeles, inclusiv pe cel cu bunuri agricole. Se decidea diferențierea angajamentelor între grupele de țări dezvoltate și respectiv în dezvoltare, dar se întărea în realitate disciplina tuturor părților angajate în comerțul internațional. Cu toate acestea, Runda mai convenea o clauză de „armistițiu”, după care pe timp de nouă ani (până la 31 decembrie, 2003), semnarii Acordului internațional se angajau să nu denunțe și să nu conteste politicile agricole ale statelor partenere – or, intrau aici de la susținere și subvenționarea ramurii, până la tratamentul discriminatoriu între exporturi și importuri.

Ca un program dezvoltat pe termen semnificativ de lung, PAC primește astfel din partea „Runde Uruguay” un „balon de aer”, dincolo de care însă urma să se pună serios problema reformării sale.

### II.3. PAC și „acquis-ul comunitar”

În ciuda a ceea ce urma să reprezinte întreg titlul cu numărul 2, al ponderii sale în bugetul Uniunii și al termenului de existență și perpetuare, PAC nu era menționat expres în Tratatul Comunității Economice Europene (TCEE), cu observația celor menționate la articolul 32: *„Piața comună cuprinde agricultura și comerțul cu produse agricole... funcționarea și dezvoltarea pieței comune pentru produsele agricole trebuie însoțite de stabilirea unei politici agricole comune a statelor membre...”*

Același articol reținea că, de o parte, agricultura se făcea parte integrantă a pieței comune, de cealaltă regulile care aveau să i se aplice sufereau – pe piața comună a tuturor bunurilor – limitele specifice domeniului agricol.

În fine, articolul 32 al Tratatului oferă (chiar la alineatul 1) definiția a ceea ce se înțelegea prin „produse agricole”, ceea ce avea totuși să nască unele interpretări și respectiv precizări juridice.

### II.4. Funcționarea PAC – instrumentarul de bază

Baza legală: articolele 32-38 din Tratatul instituind Comunitatea Europeană. PAC este actualmente construit în jurul a doi piloni: 1) *organizațiile comune de piață* și 2) *dezvoltarea rurală*.

**II.4.1. Organizațiile comune de piață** cuprind, de fapt, măsurile comune de reglementare a pieței bunurilor agricole, respectiv un complex de reguli (reglementare) pe aria dintre producție și comercializare, și anume: 1) *prețurile*,

2) *intervenția pe piață*, 3) *ajutoarele financiare* și 4) *schimburile internaționale și politica vamală comună*.

1) **Prețurile** instrumentate, respectiv *sistemul de prețuri PAC* se compune din:

a) **Prețul indicativ (de orientare)**: *prețul la care Consiliul recomandă comercializarea produselor agricole pe piața unică (internă)*. Este un nivel ideal al prețului, ținând seama atât de nevoile și volumul producției, cât și de satisfacția consumatorului. Este destinat să ajute pe producători să decidă asupra nivelului producției.

b) **Prețul de intervenție**: *prețul minim garantat, care poate fi obținut pentru producția comercializată pe piața unică*. Este prețul sub care importurile de produse agricole nu pot pătrunde în Uniunea Europeană. Își găsește nivelul de regulă și sub cel de orientare și este destinat susținerii agricultorilor – este vorba de situațiile în care aceștia nu reușesc să își vândă întreg stocul și apelează la *intervenția* autorității comunitare, nivelul prețului de intervenție fiind stabilit chiar la nivelul Comunității.

c) **Prețul-prag** se aplică de această dată *în relațiile comerciale cu exteriorul Comunității* – se formează drept *fundament de calcul al taxelor vamale și prelevărilor agricole impuse bunurilor agricole de origine străină Uniunii pe teritoriul acesteia*.

Iar atunci când prețurile de piață coboară sub sau numai se apropie de prețurile de intervenție ale PAC, intervin agențiile autorizate, care cumpără bunurile respective și le stochează în scopul restabilirii prețului inițial. Este astfel încurajată însăși activitatea de stocare, ceea ce presupune inclusiv atașarea la ea a unor agenți privați, care întreprind același lucru și sunt încurajați să o facă prin sprijin financiar comunitar. Bunurile stocate, la rândul lor, urmează să fie sau revândute – la momentul restabilirii prețurilor inițiale –, fie exportate pe piețele internaționale – bineînțeles, la prețuri derizorii –, fie chiar distruse – în special, în cazul alterărilor fizice.

2) **Intervenția pe piața internă** se constituie din oferta strategică de cereale, zahăr, lactate, carne de vită etc. Până în 1984, a fost practică garanția nelimitată pentru producători, în sensul achizițiilor din partea Comunității. Costurile ridicate ale acestui sistem aveau însă să își spună cuvântul, astfel, în 1984 lua naștere sistemul de *cote*, înlocuindu-l pe cel al garanțiilor nelimitate. *Cotele de producție* reprezintă cantități maxim admise de bunuri agricole individuale a fi produse în perioadele următoare. Se stabilesc la nivel comunitar, după care se defalcă și se negociază pe țări, iar de la acest nivel, la cel al fermelor. Pentru acestea din urmă, depășirea cotelor se penalizează fie direct, fie prin diminuarea nivelului prețului de intervenție pe perioada următoare. Cu alte cuvinte, *cotele* înseamnă *plafonarea producțiilor* specifice la cantități de referință



de partea Uniunii în mod imperativ, depășirea lor atrăgând *sanctiuni* în general consistente – se poate da exemplul depășirii cotelor la lapte, unde sancțiunile ajung până la 125% din prețul de orientare al produsului.

3) *Ajutoarele financiare* pot fi, la rândul lor, *plățile directe* și *restituțiile la export*.

- *Plățile directe* pot diferi metodologic și legal în plan național, în țările membre UE<sup>34</sup>. Pot fi enumerate aici: *schemele de plată unică pe suprafață*<sup>35</sup>, *plățile complementare în sectorul vegetal*, *idem*, în sectorul zootehnic, *schemele de plată pentru culturi energetice*, *schema de plată pentru zahăr* etc.
- *Restituțiile la import* compensează diferența între prețul comunitar și prețurile de pe piețele internaționale. Exportatorul european, dorind restituții, depune copii ale documentației de export corespunzătoare cerute de legea locală, adaptată la normele europene<sup>36</sup>.

4) *Schimburile internaționale (cu țări terțe Uniunii)* se referă, firește, la exportul-importul de bunuri agricole din și respectiv în spațiul Uniunii Europene. Ca și în cazul intervențiilor pe piața internă, și aici este vorba despre două perioade de reglementare, de această dată refăcând referire la legătura de viață între PAC și reglementările organismelor internaționale în materie de libertatea schimburilor – vezi aici trecerea de la mai vechiul *Acord General pentru Tarife și Comerț (GATT)*, la actuala *Organizație Mondială a Comerțului (WTO)*. Mai precis, pentru *importuri*, Uniunea percepea diferența dintre prețul prag intraunional și prețul efectiv de import (de obicei, mai redus), procedura purtând numele de *prelevare agricolă*. Acordul internațional al WTO de la Marrakech este însă la originea înlocuirii prelevării agricole cu *drepturile de vamă*. Or, *politica vamală comună*, în speță *protecția vamală*, pornește de la instituirea: a) *licențelor de import* pentru bunurile agricole din afara Uniunii și respectiv; b) *taxării vamale în sistem unic* a acestora – bunurile agricole fiind

<sup>34</sup> În România, sunt reglementate de OUG nr. 125/2006, care enumeră drept beneficiari pe utilizatorii terenurilor agricole înscrși în Registrul fermelor, apoi regiile autonome, societățile comerciale, organizațiile cooperatiste, asociațiile familiale, institutele și stațiunile de cercetare, unitățile școlare, instituțiile publice, persoanele fizice și alte forme organizatorice (incluzând fundațiile și bisericele). Sunt excluse astfel numai persoanele care își cedează pământul în arendă, dar rămâne dreptul arendașilor în context. Obiectual, sunt înregistrate terenurile arabile, pășunile și fânețele naturale, plantațiile pomicole, viile, alte culturi permanente și grădinile familiale – se exclud pădurile.

<sup>35</sup> Finanțate din Fondul European de Garantare Agricolă (FEGA), iar responsabilul direct în România, conform Ordonanței amintite, este Agenția de Plăți și Intervenție în Agricultură. Plățile se acordă independent de situarea terenului în lucru sau nu, ceea ce contează fiind starea agricolă și de mediu a acestuia.

<sup>36</sup> Vezi, din nou, în România, Legea nr. 1/2004, cu modificările și completările ulterioare.



doar unul dintre capitolele tarifului vamal comun al UE. Invers, în cazul *exporturilor*, respectiv Uniunea le subvenționează cu diferența similară de preț pentru a se depăși dificultățile de această natură la desfacerea bunurilor pe piețele străine. Aici, Organizația Mondială a Comerțului s-a dovedit mai flexibilă, în sensul în care nedepășirea, de către un stat individual sau o uniune de state, cum este cazul UE, a unei părți rezonabile din piața mondială, nu atrage sancționarea internațională a acestora.

#### II.4.2. Dezvoltarea rurală constituie cel de-al doilea pilon al PAC actual.

Politica aferentă vizează *obiective* ca:

- ameliorarea exploatațiilor agricole;
- siguranța și calitatea bunurilor agricole, garantate;
- niveluri stabile și echitabile ale veniturilor fermierilor;
- protecția mediului;
- contracararea depopulării și întărirea economică a zonelor rurale prin dezvoltarea de activități complementare și/sau alternative, generatoare de locuri de muncă;
- îmbunătățirea condițiilor de muncă și de viață în zonele rurale, până la promovarea egalității de șansă în aceste zone.

Dar demersul actual pune accentul pe acceptarea unanimă a statelor membre asupra detaliilor problematice.

Sinteza *elementelor reformei actuale a PAC* conține astfel:

- a) *eliminarea legăturii (decuplarea) între producție și plățile directe.* Categoria diversă de plăți directe urmează să fie înlocuită de un ajutor unic pe fermă individuală, astfel încât să se recâștige independența de volumul și structura producției;
- b) *obligativitatea respectării unor standarde minime, de către producătorii individuali* – relativ la mediu, securitate alimentară, sănătate și bunăstare a plantelor și animalelor, păstrarea terenurilor agricole în bune condiții. Constrângerea revine în reducerea până la eliminare a ajutoarelor directe, iar statele membre sunt ținute să inspecteze sistematic câte un eșantion de ferme – procedura *cross-compliance*;
- c) *suplimentarea resurselor financiare pentru dezvoltarea rurală*, pe seama reducerii ajutoarelor directe, respectiv prin transferul de resurse financiare dinspre piață (pilonul 1), înspre dezvoltarea rurală (pilonul 2) – procedura numită *modulare*.

## II.5. Finanțarea PAC

Are loc, firește, din *bugetul Uniunii Europene*, respectiv la nivelul a 46% din totalul acestuia. Sunt implicate în fluxul finanțării cele două fonduri europene cu caracter agricol:

- Fondul European de Garantare Agricolă (FEGA);
- Fondul European Agricol pentru Dezvoltare Rurală.

*Fondul European de Garantare Agricolă (FEGA)* lucrează pe baza unui management comun între Uniune și statele membre (Consiliul European), și finanțează<sup>37</sup> cheltuieli precum:

- restituții pentru exporturi de produse agricole către țări terțe;
- intervenții pentru reglarea piețelor agricole;
- plățile directe către fermieri;
- contribuția financiară a Comunității la inițiativele de promovare a bunurilor agricole pe piața unică și în țările terțe, susținute în programele naționale, în afara celor comunitare;
- măsuri veterinare, de inspecție sanitar-veterinară, de control al sănătății furajelor și hranei animalelor, de eradicare a maladiilor și bolilor animalelor etc.

Sumele necesare acestor cheltuieli sunt vărsate de către Comisie statelor membre sub forma rambursărilor lunare. În statele membre, se întocmesc declarații de cheltuieli, iar Comisia își păstrează dreptul de refuz al rambursărilor pentru cazurile de neconformitate cu normele. Tot Comisia stabilește soldul net al disponibilităților FEGA, la care atașează un sistem de alertă și de monitorizare tot lunară a acelorași cheltuieli. În fine, ea prezintă lunar raport propriu Parlamentului și Consiliului.

*Fondul European Agricol pentru Dezvoltarea Rurală (FEADR)* finanțează programe de dezvoltare rurală, convenite și cofinanțate între Comisie și statele membre, în conformitate cu legislația comunitară<sup>38</sup>, iar activitățile sunt presupuse pe câteva „axe”:

- (I) creșterea competitivității sectoarelor agricol și silvic;
- (II) îmbunătățirea mediului și zonelor rurale;
- (III) calitatea vieții și diversificarea economică în zonele rurale;
- (IV) programele de tip *leader*.

<sup>37</sup> În condițiile articolului 3, alineat 1 din Regulamentul nr. 1290/2005 al Consiliului European.

<sup>38</sup> Regulamentul nr. 1698/2005.

## II.6. PAC: semnificația în contextul integrării europene

Revenim la *abundența agroalimentară la prețuri accesibile și convenabile*, urmărite încă de Tratatul de la Roma, la obiectivele și instrumentele Programului, arătate mai sus. Primii care le resimțeau erau, firește, *consumatorii*. Consecințele suplimentare aveau însă să fie transferate *producătorilor*, apoi *autorităților* comunitare și *procesului integrării*, după care se reîntorceau, în circuit decizional, asupra consumatorilor și producătorilor agricoli, într-o altă fază. *Autoritățile* confereau sarcina și răspunderea abundenței la prețuri convenabile unei pătri de *producători agricoli*, lucrând în condițiile speciale și tradiționale acestei ramuri. Această misiune urma, odată ce ea se realiza pe perioade atât scurte, cât și prelungite, să își cunoască prețul. Astfel, pe o piață internațională saturată de produse agroalimentare, obținute în condiții climatice nu o dată mult mai bune decât în clima temperată a peisajelor europene, *agricultorii se cereau protejați*. De o parte îi amenința concurența externă, de cealaltă însuși consumatorul european, care putea alege, mai degrabă, importurile din afara Comunității.

În sfârșit, autoritatea comunitară, conștientă de handicapul agricultorilor autohtoni în fața competitorilor străini, întâlnea și o altă provocare: nu putea lăsa nici consumatorul comunitar dependent de o piață externă agroalimentară destul de volatilă. Acesta era chiar obiectivul definitoriu al proiectului și exigența sa fundamentală. Rezultatul acestei duble raportări a Comunității la evenimente avea să fie *nevoia de subvenție*, în ramura agricolă, pe adresa directă a producătorilor.

Or, *subvenționarea* unei ramuri – fie ea și de bază, și de bunăstare elementară a cetățeanului, și măsurătoare de întindere a pieței însăși a Comunității, capacității ei de dezvoltare – avea să deschidă o cutie a pandorei.

Mai întâi, în condiții declarate ca *de piață*, extinderea pieței și eliminarea barierelor comerciale și tarifare, subvenția se face, prin definiție, nocivă, crescătoare de costuri locale și încurajatoare de noncompetitivitate pe piețele externe. În următorul rând, subvenția lovea inevitabil tot în cetățeanul consumator, în calitatea acestuia de contribuabil. Dar, dacă aceste aspecte ar fi survenit inclusiv în condițiile economiilor naționale, Comunitatea economică de state resimte vicisitudini suplimentare.

*PAC este elocvent ca un proiect mai mic în interiorul altuia de întindere mult mai mare*, care este Uniunea în ansamblu. El vine să demonstreze și să surprindă pe teren maniera în care inițiativa integrării lasă conceptul de piață în zona declarativului și dezideratului; în fapt, piața demonstrându-se depășită și lovindu-se (de câte ori?) de economia contemporană de tip mixt. De cealaltă parte, însă, o problemă de permanență rămâne climatul european, nu atât de favorabil precum în alte zone ale planetei.



Astfel, *Programul Agricol Comunitar* avea să fie pus la punct și să își resimtă efectele, într-o coincidență nefericită, după aderarea la Comunitate a Marii Britanii, o țară „fără agricultură”, dar, în context, obligată să participe la subvenționarea agricultorilor comunitari. Dar nicio țară ca Franța, care are agricultură și mai ales agricultori tradiționali, nu rămânea, împreună cu aceștia, ferită de probleme. Aderarea mai târziu a Spaniei și Portugaliei aducea, pe terenul agriculturii comunitare, o intraconcurență nedorită și cauzatoare de probleme sociale. În fine, oricare deschidere a pieței agricole, în interiorul Uniunii de astăzi, regăsește și va regăsi o zonă de sensibilitate evidentă, dacă nu o reală sursă de dezechilibru.

Și totuși, nici *nu putem afirma că PAC ar fi fost un eșec* și nici *nu putem uita reversul medaliei* într-o contemporaneitate în care foametea rămâne încă la ordinea zilei pe alte meridiane și paralele ale lumii. Problema agriculturii în Europa este una care a reușit să depășească măcar acest umilitor aspect. Consecințele negative nu sunt decât prețul plătit pentru acest câștig moral.

Bârsan (2005, cap. 3, p. 4 și urm.) menționează și liniile directoare ale *reformei PAC*, rezumate la 1) limitarea producției și bugetelor aferente, însoțită de o diversificare corespunzătoare și 2) reforma McSharry, începută în anii nouăzeci și având să fie mai radicală, în sensul apropierei bunurilor de prețurile mondiale, mutării accentului obiectivului de la garantarea nivelului prețurilor, la cea a veniturilor producătorilor, noilor obiective de mediu ambiant, diversificării activității sătești și cotelor de producție (produse) mai drastice.

De PAC, mai ales de viitorul activității agricole, funciare și sătești în Uniunea Europeană avea să se ocupe, în 1997, și „Agenda 2000”.

### III. Integrarea neeuropeană

*Consiliul Arab pentru Unitate Economică (CAEU)* propunea, în 1964, o „piață comună arabă”, după modelul celei europene. Conținea cooperarea în transporturi, unificarea legislativă, armonizarea politicilor monetare și financiare, și o uniune vamală de realizat până în 1974. Proiectul avea însă să fie abandonat din cauza divergenței intereselor politice, ulterior tot mai manifeste.

În Africa, *Tratatul de Cooperare al Africii de Est* era semnat în 1967 la Kampala, capitala Ugandei. Erau prevăzute o uniune vamală între țările est-africane, înființarea unei Bănci de Dezvoltare a Africii de Est și o piață comună a zonei. Evoluțiile ulterioare au fost însă altele.

În America Centrală și de Sud, *Carta de la Quito* se semna în 1948 între Columbia, Venezuela și Ecuador, dar era desființată automat prin retragerea Venezuelei și înființarea „Organizației Economice a Marii Columbii”. *Organizația Statelor Americii Centrale* lua naștere, în 1951, prin *Carta de la*

*El Salvador* între țara gazdă, Salvador, și Honduras, Guatemala, Nicaragua și Costa Rica. La 10 iunie, 1958, era semnat, între statele membre Organizației, *Tratatul pentru o Piață Comună*, prevăzând reducerea barierelor vamale, tarife exterioare comune și înființarea unei Bănci Centrale central-americeane.

La 18 februarie, 1960, lua naștere *Asociația Latino-Americană a Comerțului Liber*, între Argentina, Brazilia, Chile, Mexic, Peru, Uruguay și Paraguay, prin *Tratatul de la Montevideo*. În doisprezece ani urmau să cadă progresiv barierele vamale. Drept urmare, au crescut schimburile comerciale între aceste state, în vreme ce mai puține progrese aveau să urmeze în domeniile industriilor, unde protecționismele se păstrau. Ceva mai târziu, în 1980, tot la Montevideo lua naștere între aceleași state *Tratatul Asociației Latino-Americane pentru Dezvoltare și Integrare (ALADI)*, care statua tot o zonă de liber schimb și de preferințe economice.

În 1969, Acordul de la Cartagena statua *Grupul Andin*, între Bolivia, Chile, Columbia, Ecuador și Peru. Acesta avea să înlocuiască „piața comună” cu conceptul mai pretențios de „integrare globală”. Organizația nu a reușit adoptarea unui tarif vamal comun, dar a format, după modelul european, 1) Comisia, ce avea să reprezinte statele membre; 2) Junta – formată din trei persoane independente –, 3) Curtea de Justiție (1979) și 4) Parlamentul Andin (1979).

*Piața Comună a Țărilor Americii Centrale (MCCA)* lua naștere la Tegucigalpa, capitala Hondurasului, prin „*Tratatul Multilateral de Comerț Liber și Integrare Economică*”. Tratatul avea să contribuie la o creștere de peste 7% pe an în anii șaiszeci și șaptezeci, dar urma să se dezmembreze în 1979.

Tot în zona central-americană, istoria aduce, pe lângă integrare, *cooperarea zonală*. Era vorba de una pe format fie *vertical* – în relația cu vechile metropole –, fie *orizontal* – prin centre regionale de decizie, urmare directă decolonizării. Această din urmă modalitate era specifică insulelor: Aruba, Curaçao, Sant Eustache sau Saba (colonii olandeze); Anguilla, Cayman sau Caycas (britanice); Antile și Guyana (franceze).

### Teme pentru referat

- 1) Teoria integrării economice, în dezbatere
- 2) Teoria uniunii vamale
- 3) Zone de liber schimb, în lume
- 4) Convergența nominală și convergența reală
- 5) Integrarea neeuropeană
- 6) Criteriile de convergență nominală în dezbatere
- 7) Criteriile convergenței reale de tip Sachs
- 8) Sistemul Monetar European și Sistemul Monetar Internațional
- 9) Uniuni monetare, în lume
- 10) Zone monetare ale lumii actuale

## Partea a doua

# ISTORIA ȘI ETAPELE INTEGRĂRII EUROPENE<sup>1</sup>

### I. Momente, intervale, evenimente

I.1. Anii patruzeci: Planul Marshall

I.2. Anii cincizeci: CECO, EURATOM și Tratatul de la Roma

I.3. Anii șaizeci: AELS, OCDE, CE, PAC și aderarea Marii Britanii

I.4. Anii șaptezeci: „Șarpele Monetar” și Sistemul Monetar European

I.5. Anii optzeci: Piața europeană unică

I.6. Anii nouăzeci: Tratatul Uniunii

I.7. 1 ianuarie 1999: moneda euro și *Euroland*

I.8. Până la moneda europeană efectivă

I.9. 1 ianuarie 2002: moneda efectivă

I.10. Desăvârșirea Uniunii Economice și Monetare (UEM)

Teme pentru referat

---

<sup>1</sup> Vezi, pentru detalii, Anexa I.



## I. Momente, intervale, evenimente

Poate este bine să amintim faptul că ideea de unificare europeană este de vechimea Greciei antice, punctată fiind într-o reflecție a lui Aristotel. Se înțelege, astfel, că nu moneda ar fi fost atunci catalizatorul intelectual în acest sens, deși, ceva mai târziu, Imperiul Roman părea a fi realizat primul precedent demn de luat în seamă de conceptul de uniune monetară regională. Mai mult, *uniunea monetară europeană antică* se întindea pe jumătatea de sud a Europei, incluzând însă ceva din nordul Africii și Orientul Apropiat. Pentru cei ce trăiau înaintea secolului XX, însă, a fi gândit uniunea și guvernarea Europei în termenii democrației ar fi conținut, în sine, un fel de contradicție în termeni – de la diriguitorii Imperiului Roman și până la Napoleon și Hitler, politicienii uniونيști căutau să se bazeze exclusiv pe forța armelor unui centru atotputernic. Europa unită, dar și democratică în același timp, aparține vremurilor și experienței de după ultimul război mondial. Astfel, dacă în a doua jumătate a secolului XX economia lumii lua un alt avânt, iar odată cu ea conștiința internaționalizării limitate la regionalizare, democrația revenea, la rândul ei, ca necesitate și replică a conflictelor ce generaseră cel puțin două războaie mondiale. Inițiativa *Comunității* și apoi *Uniunii Europene* nu își putea permite să ignore nici economicul, dar nici politicul.

Fondatorii *Comunității Europene* au înțeles, încă în urmă cu aproximativ cinci decenii, că *o piață comună desăvârșită va necesita o politică economică și monetară comună*. La început părea o sarcină atât de uriașă. S-au făcut încercări de coordonare politico-economică prin consultări cu instituțiile comunitare. În ultimă instanță, însă, *responsabilitatea formulărilor politice se lovea tot de statele membre*.

### 1.1. Anii patruzeci: Planul Marshall

Ideea de uniune europeană își găsește „reperul zero”, aparținând secolului XX, în *anii războinici patruzeci*. Ideea de uniune, în Europa, cocheta încă cu războiul și cu dictatul. Sfârșitul războiului surprindea toate țările Europei – învinse sau învingătoare – în aceeași situație, adică distruse. Procesul unificării Europei, în structura actuală, începea la puțin timp după același război. Contribuții erau aduse de Monnet, Schuman, chiar de marele patriot Churchill. Adenauer și de Gaulle completeau aceste poziții, stabilind tratatul de prietenie franco-german.

*Planul Marshall (1947)*, pe lângă a fi rămas în istorie drept simbolul reconstrucției europene postbelice, are o contribuție importantă și la viitoarea Uniune. Urma să fie sprijinit și de *OCDE* (16 aprilie, 1948). *Consiliul Europei* (mai, 1949) urma să fie apoi prima organizație politică a Europei (10 membri),

prelungire a politicilor de cooperare din anii precedenți. Primele rezultate – concretizate în stabilitate și crearea de instituții – apar astfel chiar la finele aceluiași deceniu (războinic) patruzeci.

## I.2. Anii cincizeci: CECO, EURATOM și Tratatul de la Roma

Anii cincizeci surprind economiile naționale europene în creștere rapidă, urmare planului Marshall. Pe de altă parte, însă se reîntăreau, încă de aici, pozițiile de lideri – politici și economici – ale Franței și Germaniei, vizavi de rezervele Marii Britanii.

*Comunitatea Europeană a Cărbunelui și Oțelului* (CECO/18 aprilie, Paris, 1951) avea să cuprindă șase țări: Franța, Germania, Belgia, Italia, Luxemburg și Olanda, reunite prin *Tratatul de la Paris*. Coordonarea economică începea astfel cu două sectoare industriale. Apar însă și se manifestă și inegalități în repartizarea beneficiilor. Deciziile nu se luau cu unanimitate, iar unele țări erau, firește, mai puternice decât celelalte.

*Comunitatea europeană de apărare* apărea odată cu NATO și cu același scop defensiv, redus la Europa Occidentală.

Urma *Tratatul de la Roma*, semnat în 25 martie 1957, modificat și completat în ianuarie, anul următor. Acesta proiecta, în succesiune: (i) uniunea vamală; (ii) liberalizarea circulației persoanelor, serviciilor și capitalurilor; (iii) apropierea legislațiilor naționale apropiate pieței, dar prevedea prea puțin în ceea ce privește dezvoltarea monetară (Jinga, 2000). *Tratatul* își declara drept obiectiv „piața comună europeană”, cu scopul creșterii prosperității economice, contribuind la „o uniune încă și mai strânsă cu și între popoarele Europei”. Se adaugă astfel *Comunității Europene a Cărbunelui și Oțelului* alte două *Comunități*: cea a *Energiei Atomice Europene (EURATOM)* și *Comunitatea Economică Europeană* propriu-zisă. Aceasta, formată din șase țări, avea să fie, în sfârșit, o instituție cu proiecte de integrare pe termen lung. Era din start încurajată și de beneficiile CECO. Toate acestea aveau să fuzioneze ulterior, în 1967 – Comunitatea Economică Europeană devenea, de fapt, *Comunitățile Europene*.

Sunt create, în următorul rând, instituții ca: *Fondul Social European (FSE)*, *Fondul de Dezvoltare Europeană*, sau *Banca Europeană de Investiții*, cu funcții sectoriale, în sfârșit, bine stabilite.

## I.3. Anii șaiszeci: AELS, OCDE, CE, PAC și aderarea Marii Britanii

În anii șaiszeci, succesele continuă, dar creșterea economică începe să dea primele semne de oboseală din epoca postbelică. Tot pe latura favorabilă, Marea Britanie începe să realizeze că integrarea este o realitate aducătoare de beneficii.

*Asociația Europeană a Liberului Schimb (AELS/EFTA<sup>2</sup>)* se înființa, ca o contrapondere a Comunității Europene, la 3 mai 1960, la Stockholm, cu: Austria, Danemarca, Norvegia, Portugalia, Suedia, Elveția și – cum lesne s-ar fi putut bănuî – Marea Britanie. În cazul ei, tot ca o replică, scopul se reducea la cel economic – nicidecum politic –, mai precis la *înlăturarea barierelor contra liberului comerț inter-țări*. În termenii lui Balassa (1961) și ai evoluției Comunității și Uniunii Europene, AELS era una dintre formele de integrare rămasă la faza incipientă a zonei de liber-schimb, (vezi terminologic FTA). *Asociația* avea să fie dominată de Marea Britanie, care, de o parte își căuta materializarea rezervelor față de concepția în care evolua Comunitatea, de cealaltă, pe termene mai scurte și mai concretizate, avea de beneficiat, ca deținând tarife vamale mai reduse. În cadrul Asociației, spre exemplu, Austria avea cele mai înalte tarife vamale. Celelalte țări, aidoma Marii Britanii, împărțeau acesteia rezervele față de CE. Se mai putea observa în AELS – și apăsarea de altfel normal în acest context – și diferențierea regimurilor politice – vezi exemplul Portugaliei, sub dictatură. Urwin (1991) notează: „*Este vorba de întărirea poziției fiecărei țări dintre cei șapte (AELS), față de cei șase (CEE)*”. Într-un fel sau în altul, însă cele două organizații – iar în spatele lor statele respective – căutau strângerea relațiilor comerciale și economice.

*Organizația de Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE, 14 decembrie 1960, și rezultând din fostul OECE)* era notată și ea ca o inițiativă americană, care, din nou, ajuta relațiilor dintre țările europene.<sup>3</sup>

*Cererea de aderare a Marii Britanii la CEE (august 1961)* – a fost urmată și de alte cereri similare, dovedind astfel întărirea poziției comunitare, dar și contraponderea de influență pe continent, pe care o dețineau britanicii, vizavi de germani și francezi. Într-adevăr, Europa recâștiga piețe ale lumii. O făcea, să amintim bine, cu sprijinul administrației Kennedy, de la Washington. *Se bătătorea calea CE de accelerare a integrării.*

De partea cealaltă, AELS, în mod paradoxal, nu cădea învinsă. Ea ființează și astăzi, scopurile și operativitatea ei fiind oarecum altele, fără concurență sau înfruntare cu Comunitățile. Dimpotrivă, își realiza scopul, dar, prin definiție, ce putea acesta însemna, vizavi de o altă comunitate de state care se integrau? S-a întâmplat însă gestul Marii Britanii către CEE, urmată de alte țări din AELS. Story & Water (1997): „*Marea Britanie spârgea totuși impasul dintre cele două organizații, făcând pasul decisiv către o singură uniune europeană.*” CEE se întărea – dovadă stătea înmulțirea cererilor de aderare.

<sup>2</sup> European Free Trade Area.

<sup>3</sup> Așa cum o făcuse mai întâi Planul Marshall și mai avea să o facă și Pactul Nord-Atlantic (NATO).



Față de care totuși rămânea vizibilă rezerva unor țări care se temeau de contrabalansarea pozițiilor Franței și Germaniei.

Franța opune veto primei cereri de aderare a Marii Britanii, sub președinția generalului de Gaulle. Argumentul economic (francez) al „debalansării situației zonale” îl ascundea pe cel politic – poziția Franței era convenabilă în contextul dat al Comunității.

Iar legătura poate fi ușor făcută cu o altă atitudine franceză a vremii – vezi opoziția față de influența și intervenția SUA în Europa. Și, drept rezultat, nu cu mult mai târziu istoria se întorcea împotriva francezilor, vezi ciocnirea de celelalte interese din cadrul Comunității. Franța a provocat, în context, chiar și criza finanțării politicii agricole. Conform celor vehiculate în cancelariile „cocoșului galic”, nici măcar bunăstarea comunitară nu era moral superioară interesului național. „Criza din '65” avea să fie rezolvată prin compromisul de la Luxemburg.

O a doua respingere a cererii Marii Britanii (1967) aducea tensiunea la paroxism. Devenise evident că fenomenul ar fi avut să se repete atâta vreme cât de Gaulle rămânea la putere în Franța. Din fericire pentru relațiile franco-britanice, generalul demisionează din funcția de președinte al Franței în 1969, luminând și cealaltă față a adevărului – *integrarea europeană avea să cunoască de atunci un nou impuls.*

În 1969, la Haga, șefii de state și guverne lansează *o inițiativă ambițioasă, în vederea construirii uniunii monetare (UEM).* Sub președinția prim-ministrului și ministrului de finanțe luxemburghez, Pierre Werner, *la acea dată se și trasează un proiect de program.* În anul următor, domnul Werner își prezenta raportul final, în care se evidențiau trei etape în care anul 1980 avea să regăsească, drept obiectiv, comasarea instrumentelor de control economico-monetar comunitar. Din păcate, anii următori aveau să aducă piedici de felul crizei petrolului, divergențelor în politicile economice naționale și slăbirii dolarului SUA. *Lansarea Planului Werner era astfel amânată cel puțin până în 1974.*

În aceste condiții, revenind în 1969, CEE își și simplifică numele, în *Comunitatea Europeană (CE).* Au urmat să fie notate *realizările specifice acesteia.* Cea mai importantă a fost consemnată *în domeniul agriculturii.* Odată cu care, *coordonarea politicilor naționale pe diferite sectoare; reducerea taxelor vamale și întărirea comerțului interțări; întărirea exporturilor țărilor comunitare.*

Anii șaizeci încheiau o perioadă de tensiuni și stagnare, urmată de un finis totuși important. Europa avea să învețe lecția deosebirilor de poziții în interiorul Comunității și, mai ales, cum să și beneficieze de acestea.

#### I.4. Anii șaptezeci: „Șarpele Monetar” și Sistemul Monetar European

În **anii șaptezeci** vorbim deja despre *Uniunea Economică și Monetară (UEM)*, cel puțin *la nivelul unei filozofii din ce în ce mai însușite*. Întrebarea care rămâne este totuși *aceea dacă, odată înfăptuită uniunea monetară, cooperarea economică ar trebui și ea continuată*. **Planul Werner** (22 martie 1971) întărește coordonarea politică. „*A subliniat nevoia pasului înainte în coordonarea și armonizarea politicilor, restrângerea fluctuării cursurilor de schimb, integrarea piețelor de capital și constituirea unei monede unice*”. Meritul planului Werner, era de a fi oferit prima *perspectivă pe termen lung*, în această direcție. Iar aceasta tocmai în anii grei, ai crizei monetare internaționale, provocate de căderea Sistemului de la Bretton Woods (1971-1972). Măcar obiectivul Uniunii Monetare necesita reîntărirea cooperării economice. **Prin Acordul Bale și „Șarpele Monetar”** (1972), statele agreează să reducă fluctuarea cursurilor la o marjă de  $\pm 2,25\%$ , în urma crizei monetare internaționale. Era un test al capacității câștigate de coordonare a politicilor. Concomitent, *statele realizează din nou* (față de o experiență precedentă în anii treizeci n.n.) *avantajele flotării cursului*, în special pe partea unei *autonomii a politicii monetare*, flexibilității pieței și politicii financiare, priorităților în politica națională, în general.

Aderă, în sfârșit, și Marea Britanie, Danemarca și Irlanda la Uniune (1973). *Mai mult de un deceniu i-a trebuit Marii Britanii să devină membru cu drepturi depline, de la prima cerere depusă* (Soto, 1999). Momentul de acum, cel efectiv, a fost însă cel mai rău venit – o criză economică internațională căreia Comunitatea nu i-a putut face față prin politici proprii. Statele s-au înțeles, în decembrie 1973, asupra unei politici energetice comune. Ceea ce a și fost pasul supraviețuirii Comunității.

În 1977 avea loc *numirea lui Roy Jenkins ca președinte al Comisiei*. Declarația sa de bază menținea perspectiva Uniunii monetare, dar în termeni ajustați. De la aceasta ia naștere, astfel, conceptul de „*Sistem Monetar European*” (SME).

La originea acestuia se găsește, *de facto*, o întâlnire din aprilie 1978, dintre cancelarul german Helmuth Schmidt și președintele francez, la acea vreme, Valéry Giscard D'Estaing. Sistemul avea să fie aprobat în decembrie, același an, în Consiliul European și pus în practică prin Acordul de la Basilea, din martie 1979, între băncile centrale ale statelor membre.

*Sistemul* intra în vigoare în martie 1979, cu scopul *întăririi legăturilor monetare*. Mai puțin ambițios decât planul Werner și mai realist, SME institua



un *mecanism al cursurilor fixe* – ajustarea cursurilor era „mai puțin traumatică” și se pava drumul către o *politică monetară comună*, adică unională. Volatilitatea cursurilor de schimb ale monedelor crease neliniște printre investitori în alte țări membre, astfel împiedicând resimțirea avantajelor pieței comune. Transferul fără precedent de autonomie, asigurat de SME, aducea *securizarea monetară colectivă*. După structura surprinsă de McKinnon (1993), acesta urma să aibă și o *monedă unică proprie, de tip coș de monede* (naționale). Deși aceasta este ECU (*European Currency Unit*), el se pronunță după numele unei vechi monede franceze.<sup>4</sup> ECU era complementat de *Mecanismul Cursurilor de Schimb (MCS/ERM)* – care permitea flotarea în bandă cu 15%, în ambele direcții de la cursul fixat – cu excepția mărcii germane și guldenului olandez, cu o flotare încă mai redusă. *Lansarea SME, în 13 martie 1979*, avea loc pe baza unui *comportament mediu al inflației, în țările participante*. Îndepărtarea de această medie a inflației era înțeleasă drept amenințătoare pentru Sistem. Experiența câștigată prin SME avea să fie extrem de utilă. *Erau reduse fluctuațiile de curs, ceea ce producea stabilitate economică între statele membre. Ratele inflației cădeau și apoi convergeau înspre mijlocul deceniului 1980, ceea ce întredvedea lumina unui nou stadiu înspre desăvârșirea Uniunii monetare.*

Ca o concluzie, încă din *anii șaptezeci era clară dorința de integrare europeană* – „împrejurările internaționale obligau”. *Europa era printre cele mai deschise zone ale lumii, economic și politic. Iar lumea politică se schimba, devenea acum, vizibil, cu totul alta decât imediat după război.*

## I.5. Anii optzeci: piața europeană unică

Anii optzeci debutau cu propunerea asupra unei „*piețe interne a serviciilor financiare*” – în aprilie 1983, din partea Comisiei Europene, finalizarea avea loc prin *Actul Unic European (AUE/SEA)*<sup>5</sup>, care era semnat în două etape de către miniștrii de externe ai statelor membre – prima la 28 februarie 1986, cu ocazia Conferinței de la Luxemburg, parte în vigoare până la 1 iulie 1987, când, ca pentru o etapă a doua distinctă, avea loc definirea „*pieței europene unice*”. Programul avea astfel să se lanseze, totuși, abia în 1992.

*Piața europeană unică*, funcțională de la 1 ianuarie 1993, este conceptual presupusă a avea trei efecte:

- 1) efectul (de) *realocare* – o mai eficientă folosire a factorilor de producție;
- 2) efectul (de) *acumulare* – creșterea productivității factorilor, a investițiilor și, în consecință, a inovațiilor;

<sup>4</sup> Ceea ce avea să stârnească ceva rumoare, cel puțin în tabăra germană.

<sup>5</sup> *Single European Act (SEA)*.



3) efectul (de) *localizare* – posibilități de specializare națională, de ramură etc.

În complementar, *piața unică* elimina, respectiv înlătura:

- taxele vamale și restricțiile cantitative la comerțul interfrontiere;
- controlul de rutină la frontiere;
- alte bariere cu efecte similare (tehnice, fiscale etc.).

Pe scurt, un plan ambițios, prevăzând înlăturarea tuturor barierelor interne pentru persoane, bunuri și capitaluri, și înlăturarea controalelor vamale.

### Fundamentele actului unic european (AUE/SEA/1985)

#### Libera circulație a mărfurilor

Uniunea vamală fusese realizată până la 1 iulie 1968. Totuși, barierele tehnice și fiscale luau locul celor vamale. Libera circulație a mărfurilor nu se realiza, lăsând loc nevoii de armonizare a legislațiilor vamale și fiscale. După care era nevoie de eliminarea formalităților și controlului vamal, iar din 1993, idem pentru controlul sanitar-veterinar.

#### Libera circulație a persoanelor:

- Era pomenită încă în Tratatul de la Roma (1957), articolul 48.
- La care, în 1964 revenea completarea legată de „mărfuri și profesiile libere”, cu drepturi egale și aceleași în toate țările Uniunii.
- În 1985 avea loc recunoașterea mutuală a pregătirii și calificării – în locul unei armonizări în acest sens;
- În 1989 revenea „Carta Socială”, inclusiv cu prevederi referitoare la libera circulație a forței de muncă – dreptul de lucru oriunde, de alegere a profesiei, la salariu corespunzător, la protecție socială, la asociere și negociere, la pregătire și nediscriminare, la informare etc.

#### Libera circulație a serviciilor

Dinamica serviciilor este mai lentă decât cea a bunurilor și chiar cea a persoanelor. Originea reglementărilor stă tot în Tratatul de la Roma, art. 52 și 54 – odată cu care autorizarea de funcționare a unei firme, în țara ei de origine, este suficientă funcționării dreptului ei de funcționare în toată Uniunea. Deplasarea serviciilor este concepută atât împreună cu, cât și în afara deplasării persoanelor. Completări revin asupra *serviciilor*:

- *financiare* – având în vedere că la 1 ianuarie 1993, numai serviciile bancare erau liberalizate;
- *de asigurări* – liberalizate pe deplin în 1994.

Urmau însă, cum era de așteptat la asemenea proporții ale reformelor, amânări și diferențieri de interpretare în adoptarea directivelor; vizavi, o creștere a vigilenței Comisiei însărcinată cu monitorizarea implementărilor. În

rezultantă, dacă odinioară perspectiva politică era clară, dar erau încă multe de făcut, abia acum se culegeau roadele mai vechilor planuri din 1977. La jumătatea anilor optzeci, Uniunea nu mai era atât de departe, plus că „cei șase” *deveniseră între timp „cei doisprezece”*<sup>6</sup>.

Actul mai conținea „*Carta Albă a Integrării Europene*” – un număr de 282 de măsuri legislative – și conceptul de „*spațiu fără frontiere*”.

**Obiectivele pieței unice,  
conținute în actul unic european (AUE/SEA/1985)**

- obiectivul *central* – așteptat până la 31 decembrie 1992 – *spațiul fără frontiere*: circulația bunurilor, serviciilor, capitalurilor și forței de muncă. Observația este aceea că acest obiectiv depășește aria economică;
- *coeziunea economică* – în contextul unei convergențe în managementul politicilor economice;
- *armonizarea politicilor sociale* – are în vedere reglementări cu caracter social în toate țările;
- coordonarea cercetării-dezvoltării tehnologice;
- cooperarea monetară;
- de la votul unanim, la votul majoritar;
- creșterea competențelor Parlamentului European.

Consolidarea acestei piețe interne urma să-și întărească poziția europeană în comerțul cu SUA și Japonia. „*Single European Act*”(SEA/1987) *reforma CEE și desăvârșea piața integrată până la finele lui 1992*. Reforma avea să afecteze instituțiile europene, și de altfel consecințele ei se simt încă – vezi fiscalitatea, legislația sau, din nou, planul instituțional. Valoarea SEA depășește oricum planul strict economic. Adică „*Single European Act*”(1986) și *Tratatul Uniunii Europene (1992) aveau să vină unul în prelungirea celui alt, instituind mai târziu Uniunea Monetară, respectiv moneda comună*.

De cealaltă parte, însă, se făceau din nou *evidente interesele naționale* – câtă vreme națiunile Europei Occidentale erau părți și ale Uniunii, și în economia lumii. Nu era, deci, o sarcină ușoară pentru Instituțiile europene să realizeze *alinierea politică a unor state bine înscrise individual în geografia economică și politică a lumii*. Paralel, în urma implementării sale, SME lua măsuri de întărire în 1985.

<sup>6</sup> Din 1973, celor șase membri inițiali – Belgia, Franța, Germania, Italia, Luxemburg și Olanda – li se adăugau alți trei – Danemarca, Irlanda și Marea Britanie. După care Grecia aderă și ea în 1981, Portugalia și Spania o urmează în 1986. În ianuarie 1995, se atașau Austria, Finlanda și Suedia. Numeroase alte state mai depun cereri de aderare.

În 1988, Consiliul European, întrunit la Hanovra, înființa un *Comitet, prezidat de președintele de atunci al Comisiei Europene, Jaques Delors*, pentru a întocmi o *strategie (set de propuneri, implementabil în etape) de construire a Uniunii Economice și Monetare*. Moneda unică se dovedea *sine qua non* necesară ridicării complete a tarifelor vamale, liberei mișcări intraunionale a bunurilor, capitalurilor și persoanelor.

La finele deceniului cădea zidul Berlinului, anunțând *sfârșitul războiului rece*. Iar *Uniunea Monetară devenea realitate la anunțul primului său stadiu*, la Consiliul de la Madrid (iulie, 1990).

## 1.6. Anii nouăzeci: Tratatul Uniunii

În *anii nouăzeci*, la aproape cinci decenii de la ultimul război mondial, Europa era gata de integrare. Ceea ce nu fusese deloc simplu, nici până atunci, și mai și persistau probleme și divergențe.

*Tratatul de la Maastricht* (semnat în 9-10 decembrie 1991, intrat în vigoare la 7 februarie 1992<sup>7</sup>), între 11 state membre ale Uniunii (fără Marea Britanie), prevedea, în sfârșit, *Uniunea Monetară*. Consiliul European cade de acord asupra primei forme (*first draft*) a Tratatului Uniunii. Doi ani mai târziu, Tratatul intra în vigoare – era orientat economic, incluzând și opțiunea pentru caracterul politic al Uniunii. Obiectivele declarate ale celui ce avea să se numească de acum chiar *Tratatul Uniunii* erau: 1) progresul economico-social echilibrat; 2) afirmarea identității europene în lume; 3) întărirea protecției și drepturilor cetățenilor; 4) cooperare strânsă, între state, în domeniile justiției și afacerilor; 5) „aquis” comunitar. Termenii noi, aduși de Tratatul Uniunii, sunt cel puțin: cetățenia europeană, coeziunea economico-socială, educație-cultură-sănătate, mediu, politică externă și securitate, politică industrială, protecția consumatorilor, rețele transeuropene (Jinga, 2000). În ceea ce privește *politica socială*, Tratatul de la Maastricht se interesa de: creșterea numărului locurilor de muncă, dialogul social, creșterea protecției sociale și îmbunătățirea condițiilor de viață în general și la locul de muncă (Diaconescu, 2002).

*Care pas ar fi putut fi mai bun*<sup>8</sup>, înspre întărirea politică a Europei, în paralel cu colapsul iminent al Uniunii Sovietice? Ratificarea avea să întâlnească însă obstacole în Danemarca, Franța și apoi Marea Britanie. Intrarea în vigoare a Tratatului avea loc în 1993, când Comunitatea își schimbă și numele în *Uniunea Europeană (UE)*. Același Tratat amendează multe dintre prevederile Tratatului de la Roma (al CEE) – noi „stâlpi” de bază sunt adăugați: *politica externă și de securitate comune; cooperarea în justiție și*

<sup>7</sup> Sub rezervele daneză (referendumul de respingere) și britanică.

<sup>8</sup> După expresia lui J. Orlin Grabbe (1997).



interne. *Tratatul Uniunii Europene* (cum avea să fie numit de acum *Tratatul de la Maastricht*):

- stabilește un program pentru introducerea monedei comune, concomitent cu o bancă centrală unională și astfel, o politică monetară unică;
- *idem*, o nouă politică externă și de securitate este așteptată să conducă, pe termen lung, la una de apărare comună;
- cooperare polițienească și judiciară între statele Uniunii, inclusiv asupra imigrării;
- se definește „principiul subsidiarității”: deciziile se iau la nivel European, atunci când sunt lipsite de eficiență la nivel național;
- se specifică drepturi ale cetățeanului în Uniune.

Tratatul mai stabilește că o altă Conferință Interguvernamentală va revizui termenii Tratatului, în 1996.

*Trei stadii* fuseseră propuse și erau acum dispuse înspre implementare. Ele se datorau încă Planului domnului Jaques Delors<sup>9</sup> și finalizau, firește, atât cu moneda unică europeană, cât și cu crearea băncii centrale europene. Conceperea stadiilor mai era, în realitate, un raport între Uniune și statele membre.

*Stadiul I* – până la 1 ianuarie 1994 – însemna „eliminarea tuturor restricțiilor mișcării capitalurilor între statele membre; între acestea și țările terțe”<sup>10</sup>.

*Stadiul al II-lea* – până în 1 ianuarie 1999 – se distingea prin crearea Institutului Monetar European (IME), la Frankfurt, Germania.<sup>11</sup> IME era însărcinat, în principal, să monitorizeze și criteriile de convergență între țările membre – de la cursuri de schimb la inflație, datorie publică și rata dobânzilor<sup>12</sup>.

Cu excepția ultimului criteriu, celelalte se referă la o medie conceptuală. Datorită acestor criterii, avea însă loc în statisticile naționale și căutarea subterfugilor.

De exemplu, Franța (asemănător Americii, într-un alt context) și-a redus odată deficitul bugetar prin excedentul asigurărilor sociale. Numai că nici surplusul celor din urmă nu ținea seama de datoriile viitoare – în realitate, fluxul pensiilor era insuficient, tradus în termenii căutați, în deficit. Hai să vedem astfel ce înseamnă ca, de-acum încolo, Franța și Germania să fie în Uniune. În vreme ce Germania gândește la politica monetară europeană ca pe aceea condusă până ieri de Bundesbank, Franța își păstrează alte idei.

<sup>9</sup> Vezi din nou întrunirea de la Hanovra, 1988. În Tratat însă se efectuau și unele retușuri.

<sup>10</sup> După Soto (1999), obiectivul nu pare a fi fost complet atins.

<sup>11</sup> IME își avea sediul la Frankfurt, președintele său era Alexandre Lamfalussy, iar board-ul său se alcătua din guvernatorii băncilor centrale ale statelor membre.

<sup>12</sup> Vezi paragraful I.4.1.2, din partea întâi.

IME și Comisia erau chemate să decidă asupra a astfel de lucruri. „*Calamitățile naturale*” urmează să se constituie mai târziu drept amendament al exigențelor Criteriilor. La Dublin (1996), întrunirea UE decide o derogare de la pedepsele acordate statelor „indisciplinate”, pentru situația calamităților naturale, cărora li se alătură (asimilează) aceea a creșterii negative a PIB cu mai mult de două procente.

Consiliul miniștrilor de finanțe decidea dacă statul respectiv va fi pedepsit, sau se va aplica din nou procedura dezastrelor naturale, pentru cazul căderii PIB între 0,75 și 2%. Dimpotrivă, însă, o asociere a deficitului bugetar de peste 3% la o creștere economică normală (pozitivă), sau chiar negativă până nu mai mult de 0,75% aduce pedepsirea automată a statului respectiv (Grabbe, 1997).

Doi ani mai târziu, la Luxemburg (1998), șefii de state și guverne agreeau coordonarea politicilor, iar miniștrii de finanțe primeau un rol activ în supravegherea acestora de la nivelul Uniunii. În astfel de condiții se *aproba plafonarea deficitelor bugetare la 3% din PIB, plus sancțiunile de non-aplicare*. Pe de altă parte, rămâne de menționat că, fiind în folosul creșterii, creării de locuri de muncă și convergenței, stabilizării dobânzilor și coborârii ratei dobânzilor în folosul investițiilor, această din urmă măsură se făcea necesară cu sau fără moneda euro (Yves-Thibault de Silguy, 1998).

Conform Tratatului, *Institutul Monetar European (IME)* era condus de *Consiliul IME*, care se forma de către băncile centrale naționale pentru două atribuții principale: 1) recâștigarea condițiilor Stadiului al III-lea al Uniunii Economice și Monetare (UEM); 2) pregătirea și construcția *Sistemului European al Băncilor Centrale (SEBC)*.

IME era precursorul propusei *Bănci Centrale Europene (BCE)*, concepută pe structura sistemelor bancare naționale<sup>13</sup>, respectiv proiectat coordonator al: (i) *politicii monetare la nivelul zonei*<sup>14</sup>; (ii) *operațiunilor de schimb valutar*; (iii) *deținerii rezervelor țărilor membre, în aur și devize*; (iv) *asigurării unui sistem de plăți relativ ușor*; (v) *susținerii unui sistem de compensații în ECU*. Faptic, Articolul 105a (1) al Tratatului Uniunii<sup>15</sup> dădea BCE dreptul exclusiv de a autoriza emiterea de bancnote și monedă în statele membre zonei. BCE era fondată la 1 iunie 1998.

<sup>13</sup> Vezi bancă centrală, vizavi de bănci comerciale. Europa urma să aibă propriul Sistem Bancar, cu baza în ceea ce avea să se numească chiar Banca Centrală Europeană (BCE).

<sup>14</sup> În termenii Tratatului, Institutul Monetar European (IME) fixează cadrul politicii monetare a zonei, odată ce și acesta se transformă în Banca Centrală Europeană (BCE).

<sup>15</sup> În denumirea devenită populară, „Tratatul de la Maastricht”.



Prelungirea structurală a BCE era noțiunea, deja ușor încetățenită, de *Eurosistem* (bancar, n.n., format din BCE și *Sistemul European al Băncilor Centrale/SEBC*). Eurosistemul se referă la BCE și băncile centrale ale celor 11 țări, care au adoptat moneda euro și își trimiseseră reprezentanții încă în Consiliul IME. *Modelul adoptat este cel al Rezervei Federale a Statelor Unite. Băncile centrale ale celor 11 țări membre zonei se axează pe elaborarea politicilor monetare, cu apanajul acestora, inclusiv emisiunea de monedă.*

În septembrie 1992, tocmai în contextul prospecțiunilor de ratificare a Tratatului de la Maastricht, apar serioase presiuni asupra cursurilor fixate.<sup>16</sup> Mai departe, în 1996, este agreeat *Mecanismul Cursurilor de Schimb Euro (final)*; la fel, *Pactul de Stabilitate și Creștere*, urmând să asigure și disciplina bugetară după emiterea monedei unice – adoptată la summit-ul de la Dublin (decembrie 1996). În decembrie 1995, *Consiliul European*, reunit la Madrid, pregătea introducerea bancnotelor și monedelor.<sup>17</sup> Pe seama Consiliului putem pune astfel însuși numele de „euro”. ECOFIN – Consiliul European al Miniștrilor de Finanțe – încredințează producția de monedă unui „Grup de Lucru al Directorilor Monetari”, format din șefii monetăriilor naționale.

*Stadiul al III-lea și ultimul al Uniunii Monetare începea în 1999, odată ce cursurile se fixau irevocabil asupra monedei euro (ECU). Dispăreau apoi monedele naționale; Banca Centrală Europeană lua locul IME, odată ce se năștea și politica monetară comună; datoriile publice vor fi fost convertite în euro; erau fixate irevocabil cursurile de schimb între monedele participante; era introdusă politica monetară comună; se instituia moneda unică, monedele naționale rămânând subdiviziuni ale acesteia.* Iar Wim Duisenberg, șeful de atunci al băncii centrale olandeze, era așteptat să devină primul președinte al BCE.

Opinia este aceea că în 1 ianuarie 1999, avea loc cea mai semnificativă modificare a situației pe piețele monetare – cele 11 națiuni își schimbau propriile monede cu cea comună, europeană. Era cel puțin *sfârșitul erei francului și mărcii*. Marea Britanie prefera să nu se alătore de la început inițiativei, dar nu exclude alăturarea ulterioară, atunci când condițiile o vor fi permis. În ultimă instanță, acest pas ar putea marca sfârșitul multor state naționale și crearea Statelor Unite ale Europei.

Iar în paralel cu desfășurările monetare, *Consiliul European de la Amsterdam (1997)* – „Agenda 2000” – pentru intervalul până la 1 mai 1999,

<sup>16</sup> Urmarea, Italia se retrage temporar din Mecanism; Spania și Portugalia întreprind devalorizări ale peseta și escudo; mai târziu, în ianuarie 1995, se înscrie în Mecanism shillingul austriac, urmat în octombrie 1996, de marca finlandeză; în fine, lira italiană revine și ea în mecanism, în 25 noiembrie 1996.

<sup>17</sup> Moneda efectivă euro avea să intre în circulație de la 1 ianuarie 2002, conform celor stabilite în Tratat și anunțate de Consiliul guvernatorilor BCE, încă dinainte de ianuarie 1999.



arăta încă o dată interes în crearea de locuri de muncă, dar și în politica externă și de apărare a Uniunii, cooperarea intra-Uniune în justiție și afaceri interne și în reforma instituțiilor comunitare.

### 1.7.1 ianuarie 1999: moneda euro și Euroland

Cele 11 țări ale așa-numitului *Euroland* (Zona Euro sau adevărata „uniune economică și monetară”) câștigau a cincea parte din industria și comerțul mondial. Iar, vizavi, populația de 291 milioane de locuitori ai zonei se apropia de cea a Statelor Unite. Euro se instalează, de aici încolo, ca un ghimpe în coasta dominației monetare a dolarului și yenului. Președintele Santer chiar recunoștea că acesta fusese unul dintre obiectivele proiectului. „Va fi o monedă credibilă, respectiv acceptată de piețele internaționale”, spunea domnia sa. Sunt deja investitori și bănci centrale care se gândesc la portofoliu în euro. Euro era așteptat, mai ales, să aducă creștere economică și prosperitate. Președintele adăuga că afacerile vor beneficia de o „reală cultură a stabilității”, odată cu un sistem de cursuri fixe între francul francez și marca germană, „condiții ale prosperității și locurilor de muncă viitoare”. Afacerile din perimetrul „Euroland” vor putea crea economii din înlăturarea costurilor comerciale inițiale, iar aceasta pe fondul unei crescute certitudini a planurilor economice de perspectivă.

Nu este însă vorba doar de o mare afacere. Wim Duisenberg, primul președinte al Băncii Centrale Europene (BCE)<sup>18</sup>, își adaugă aici speranța că același euro va fi „simbol unificator pentru cetățenii europeni”. Înaltul oficial își asuma angajamentul ca instituția pe care o conduce „să creeze încredere în plasamentul averilor” în moneda europeană. Banca Națională a Australiei, cu sediul la Sydney, avea onoarea primei tranzacții oficiale în euro la începutul anului nou, 1999.

Succesul lansării are patru motive principale (Yves-Thibault de Silguy, 1999):

1) *anticiparea menținerii creșterii*, în Europa. Previziunile din toamna anului 1998 indicau pentru Zona Euro cea mai mare creștere (2,4%), în raport cu SUA (2,1%) și respectiv, Japonia (0,6%); totul în ciuda crizei financiare mondiale, vezi Asia și Brazilia;

2) *convergența economiilor țărilor participante*. Piețele înglobaseră euro cu mai mult timp înainte, iar aceasta se impunea deja ca a doua monedă ca putere în lume. Cursurile de schimb reciproce, anunțate în 3 mai 1998, erau materializate fără șocuri;

<sup>18</sup> În prezent, înlocuit de francezul Jean-Claude Trichet.

3) o mare *încredere de partea operatorilor*. Dintru început, rate scurte de 3% și lungi de 4%; pe lângă reducerea istorică a dobânzilor față de o întreagă perioadă scursă de la Primul Război Mondial;

4) *acceptarea și înțelegerea față de UEM a opiniei publice*, în progres de-a lungul anilor premergători introducerii euro. Fenomenul este dublat de creșterea încrederii în euro a populației țărilor „pre-in”, inclusiv Marea Britanie;

5) o *bună pregătire informatică* – tehnic, toate operațiunile au decurs perfect.

Ce *rămâne sigur* sunt faptele după care:

- „De la 1 ianuarie 1999, moneda statelor participante (la Zona Euro, n.n.) avea să fie euro”.
- *Uniunea Economică și Monetară este pe deplin operațională de la 1 ianuarie 2002.*
- Se înțelege, la acest capitol, prin „*tranziție*” înlocuirea monedelor naționale prin moneda comună, euro – este desigur vorba de cei doi ani, plus lunile scurse până la moneda unică euro.

## 1.8. Până la moneda europeană efectivă

Doi ani mai târziu, la 1 ianuarie 2001, euro înlocuia și *drahma grecească*, a 12-a monedă oficială națională. În primul moment, euro începe a fi folosit și aici în bănci și relații de business, ca și pe piața internațională. Pe această ultimă relație, cetățenii greci înlocuiesc dolarul american.<sup>19</sup> Grecia devine al 12-lea stat, care a adoptat moneda națională euro<sup>20</sup>. Președintele bursei de valori din Athena spunea: „*Intrăm într-o nouă eră, o mișcare către mai bine*”<sup>21</sup>. Nu omitem astfel de fapte la ora când, între 2008 și 2011, Grecia, lovită din plin de criza economică, poate să indice doar o altă etapă, o probă serioasă a rezistenței acesteia.

De altfel, toate țările membre au vocația euro. Grecia adera mai târziu, în Danemarca, opinia pro-euro recâștiga teren, iar în Marea Britanie, mediile financiare adoptau deja moneda europeană. Lucrurile sunt mai mult de domeniul așteptărilor, în cazul Suediei. Vigilența Comisiei, după 1999 și respectiv 2002, avea să rămână constantă (Yves-Thibault de Silguy, 1999).

<sup>19</sup> Să nu uităm că *drahma* fusese numele monedei naționale grecești de 2.500 de ani, fără întrerupere. Vechii greci foloseau *drahma* de argint, iar comerțul și cuceririle războinice ajutau la răspândirea ei pe sute de mile distanță, până în Afghanistan, spre exemplu. Și totuși, schimbarea *drahmei* cu euro era bine acceptată de numeroși cetățeni. Secretul constă în emoția resimțită, la care se adaugă posibilitățile sporite de a călători în țările Uniunii Europene.

<sup>20</sup> „Euro, moneda oficială și în Grecia”, titlul unui articol publicat în *Windmill Herald*, 7 oct. 2001 (#887).

<sup>21</sup> Ibidem.

După o lansare fastuoasă și furtunoasă, valoarea *euro* scade continuu pe piețele internaționale, până la a-și fi inversat raportul de curs față de dolarul american. Ceea ce naște firesc comentarii negative, în primă instanță, ca și unele nuanțări în continuare.<sup>22</sup> Context în care la 4 iunie 2001, se reunesc miniștrii de finanțe ai celor 12 țări membre ale Zonei Euro – așa-zisul „Eurogrup”. *Moneda înregistra cea mai joasă valoare* din octombrie 2000. Apar aici (primele) serioase diferențe de opinie a acestora cu reprezentanții BCE asupra strategiilor de urmat, având în vedere și cele întâmplate atât în UE, cât și în SUA.

Începând cu martie 2000, Comisia Europeană ia *inițiativa notelor telefonice pentru modelarea opiniei publice asupra introducerii monedei unice*. Acestea funcționează la fiecare două luni. *Federația Europeană a Contabililor (FEC)* avertizează asupra necunoașterii chestiunilor și procedurilor trecerii la euro de către 1/4-1/3 dintre companiile din zonă.

*Într-un referendum*, la 28 septembrie 2000, danezii decid cu claritate *refuzul alăturării la euro*. Al șaptelea buletin „Flash Eurobarometer” al anului, emis de Comisie, găsește 47% dintre cei intervievați „avantajați” de introducerea euro, vizavi de 41% resimțind predominanța dezavantajelor. Comisia ia astfel inițiativa unei informări mai riguroase în țările zonei.

*Eurocities*<sup>23</sup> – un număr de peste o sută de orașe europene, în rețea – lansează o inițiativă plurilingvă de popularizare și conștientizare a autorităților locale asupra problemelor monedei unice. Apare *site-ul intitulat „Euro Changeover Guide”*.

Consiliul guvernatorilor ajungea (în 2001) la consens asupra reducerii dobânzilor pentru partea a doua a anului, indicând astfel spre coborârea inflației pe continent și în sensul în care contaminarea din partea americană fusese relativ slabă. Duisenberg sublinia că *mai mulți indicatori arată nivelul coborât al inflației, ca atare dobânzile aveau să indice o perioadă de stabilitate a prețurilor* – rata dobânzilor avea să scadă cu 4,25%. Era și un avertisment al său către *Pactul de Stabilitate și Creștere*, în sensul că politicile fiscale ar putea încetini creșterea în Zona Euro. Ultimele buletine anuale ale BCE ale anului 2001 semnalau riscuri asupra creșterii presiunii inflaționiste și distorsiuni asupra masei monetare – anunțând *de facto* mișcările politice ce aveau să vină.

*BCE reduce ratele dobânzii atât în 30 august, cât și în 18 septembrie (2001), urmare atacurilor teroriste din 11 septembrie*. Decizia BCE urma

<sup>22</sup> Nu toți comentatorii aveau să se grăbească să vadă în căderea euro un semnal eminamente negativ. Puteau participa aici inclusiv interesele decidenților politici de la Bruxelles, noua capitală a Europei. Sau, aidoma monedelor din țările central și est-europene în tranziție, și moneda europeană își recâștiga locul în lume pe latura calitativă, plătind pe aceea cantitativă. Etc.

<sup>23</sup> Vezi și Anexa III.



câtorva săptămâni de speculație asupra reacției economiei mondiale la o încetinire globală. Valoarea euro avea să oscileze vizavi de celelalte monede forte. Oricum, această decizie avea să fie, cronologic, ultima, vizavi de alte mari bănci centrale ale lumii. Rezistența europenilor consta în aceea de a fi fost mai preocupați de inflația din cele douăsprezece țări, decât de încetinirea economiei mondiale. De cealaltă parte, „*Federal Reserve Bank*” (SUA) fusese cea mai activă în acest sens – patru reduceri ale dobânzilor în același an (4,5% rata curentă).

Aproape concomitent, *Reuniunea de la Nisa* (26 februarie 2001) se interesa în adaptarea la valorile caracteristice extinderii Uniunii.

### 1.9. 1 ianuarie 2002: moneda efectivă

*Comisia Europeană* acționa asupra factorilor de frână a conversiei depozitelor în euro:

- a) costuri bancare și viramente transfrontaliere;
- b) durata tranziției;
- c) chestiunea *frontloading*.

a) În primăvara lui 1998, *Comisia emitea recomandări pentru tratamentul egal între euro și monedele naționale, și gratuitatea operațiunilor obligatorii*. După acest principiu, ansamblul serviciilor bancare opera cu același tarif, indiferent de monedă și de felul contului în chestiune. Recomandările la care subscria ansamblul sectorului bancar erau validate de Consiliu în 2 mai 1998.

Recomandările nu prea au fost semnalate cu lipsuri. Ori de câte ori se semnala un caz Comisiei, erau date instrucțiuni pentru ca serviciile să intervină imediat, în acord cu instanțele reprezentative ale profesiei bancare. Comisia ar fi putut gândi și la constrângeri, în cazul neaplicării recomandărilor.

Esențialmente, recomandările priveau operațiunile limitate la teritoriul național. În ce le privește pe cele transfrontaliere, în ciuda unificării monetare, sistemele naționale de plăți rămăneau separate între ele.

*Directiva din 1997*, în materie, constituise o etapă în buna direcționare, dar încă neadaptată zilei. Cetățeanul nu beneficia de mijloace de plată transfrontaliere sigure, rapide și relativ puțin oneroase, ca în cazul sistemului TARGET. Se simțea nevoia unui „TARGET al cetățeanului” – propunere sugerată pentru prima oară în cartea verde din 1995, repetată de câte ori a fost ocazia de atunci, cu atât mai mult la o masă rotundă din februarie 1998.

Pentru Comisie, prioritatea trebuia acordată viramentelor, a căror interconectare este mai simplu și rapid de realizat și corespunzând mai bine decât cecurile nevoilor tranzacțiilor moderne. Comisia se gândea și la un portofel electronic european, utilizabil atât în Zona Euro, cât și în afara ei.

b) *Era nevoie de scurtarea perioadei tranzitorii?* Comisia considera existente aici nu mai puțin de cinci constrângeri majore:

- *vizibilitatea de ansamblu a procesului introducerii euro*. Trebuie evitat orice risc de confuzie;
- *adaptarea populației la noua scară de valori*. Iar acest lucru cere timp. Obiectivul este primordial – să ne amintim aici tranziția între francul vechi și cel nou. Nu au succes aici decât acțiunile informative lungi, repetate, sistematice și chiar pedagogice;
- *intervalul de fabricație*, mai ales a pieselor metalice.

La care chestiune, statele care aveau la UEM în perioada tranzitorie (1999-2002 – Grecia) erau chemate să introducă bancnotele și piesele concomitent cu restul zonei. *Oricare schimbare de statut a euro, după mai 1998, trebuia supusă unanimității.*

c) Termenul de *frontloading* era chiar punerea la dispoziția celor în drept a pieselor și bancnotelor euro. Era impusă distribuția anticipată a acestora, cel puțin de către unele organizații ale consumatorilor, în folosul publicului „mai fragil”. Conform Articolului 15 din Regulamentul Statutului Juridic al Euro, statele membre dețin responsabilitatea punerii în circulație a biletelor și pieselor – respectiv, lipsește aici competența comunitară. Aceasta este concluzia la care ajungeau și serviciile juridice ale BCE și ale Comisiei. Pentru precauție și limitarea complicațiilor logistice, comercianții primeau bancnotele și piesele cu câteva săptămâni în avans față de consumatori – nu scapă aici o ușoară contradicție cu prevederile Articolelor 10 și 11, din același Statut, adică tratamentul egal al părților.

Faptic, în ceea ce a fost numit „Ziua-E”, 50 miliarde de noi bancnote deveneau peste noapte moneda legală în douăsprezece țări, cele care inițial au ales să adopte acest semn european și să se constituie părți ale *Euroland*. Robin Oakley<sup>24</sup> numea data de 1 ianuarie 2002, „*Noua zi a Europei*”. Autorul opinează, după atâtea intervenții eurosceptice, că *acțiunea este, în sfârșit, una lipsită de precedent. Să nu uităm totuși că cetățenii acestor țări – vezi aici un număr de 300 milioane – au fost lipsiți de dreptul de a vota această fundamentală schimbare – în speță, a propriilor monede (îndelung)*

<sup>24</sup> Editor politic al CNN, într-un raport al postului de televiziune.

tradiționale. Iar de acum încolo, vor fi obligați să își tranzacționeze toate propriile afaceri în euro. În subsidiar – mai concret, în paralel – monedele naționale tradiționale vor mai circula și ființa pentru doar două luni.<sup>25</sup>

Bineînțeles, astfel de probleme delicate nici nu epuizau subiectele de discuție dinainte de 2002. Și este evident că Europa nu mai era aceeași de la un astfel de eveniment. De partea opusă, era rămânerea în afara procesului a unor parteneri importanți și prosperi ca Marea Britanie, Danemarca și Suedia.

## I.10. Desăvârșirea Uniunii Economice și Monetare (UEM)

Rămâne încă în dezbatere dacă UEM ar fi trebuit să presupună obligatoriu moneda unică, sau s-ar fi putut mulțumi cu SME, sau dacă aceeași monedă unică era imperios necesară între cele două secole sau ar fi mai putut aștepta. Mai departe, în dezbatere, rămâne și întrebarea dacă uniunea – devenită economică și monetară – își poate și își va putea permite să facă abstracție de uniunea fiscală sau chiar de guvernarea europeană unică. Deocamdată, reacțiile democratice adverse asupra aderării la Euroland și Proiectului Constituției Europene au pus pe roșu semaforul acestei dezbateri de viitor. Se mai pune și problema rezistenței din partea monedei comune la vicisitudini extreme de tipul celor din anii 2008 și 2011.

Să consemnăm însă și să sintetizăm faptele trăite. Mai întâi, cele două origini directe ale *Uniunii Economice și Monetare (UEM)* fuseseră:

- I) *Planul Werner (1970)*: apropierea politicilor monetare după „Șarpele Monetar”(1972-1979)<sup>26</sup> și ulterior, *Sistemul Monetar European (SME)* din 1979.
- II) *Actul Unic European (AUE/SEA)*, care definea piața unică europeană.

Mai apoi, *principalele faze* ale Uniunii Economice și Monetare (UEM):

- 1) Intervalul: 1 iulie 1990 – 31 decembrie 1993, conținea coordonarea politicilor macroeconomice și măsuri legislative privind libera circulație a capitalurilor, finanțarea deficitelor bugetare și unele programe de convergență economică de dezvoltat în planul națiunilor.

<sup>25</sup> Dar mai importantă decât acestea pare să fie uriașa logistică aferentă. Trupe militare vor fi ajutat deplasării în teritoriu a celor 50 miliarde de monede, în greutate de aproape 240 mii tone; 14,5 miliarde de bancnote vor fi izvorât de la 15 imprimării dispuse în spațiul Uniunii; iar o armată de tehnicieni va fi deservit de la primele ore ale anului 2002 mai mult de 200 mii de bancomate convertitoare ale altor monede în moneda europeană.

<sup>26</sup> Prevăzând obligativitatea intervențiilor valutare ale statelor în situația depășirii marjelor de curs ale monedelor europene la dolarul american între 2,25% și 4,5%.



- 2) Intervalul 1 ianuarie 1994 – 31 decembrie 1996, conținea măsuri pentru: continuarea convergenței economice, crearea *Institutului Monetar European (IME)*, autonomia băncilor centrale și reducerea discriminărilor fiscale între rezidenți și nerezidenți în Uniunea Europeană (Diaconescu, 2002).

### Teme pentru referat

- 1) „Șarpele monetar” al anilor șaptezeci
- 2) Aderarea Marii Britanii
- 3) Sistemul Monetar European (SME)
- 4) Cazul țărilor nordice și Uniunea Europeană
- 5) Aderarea Spaniei și Portugaliei la Comunitatea Europeană

## Partea a treia

# ECONOMIA EUROPEANĂ ÎN ACTUALITATE. CÂTEVA COORDONATE DESCRIPTIVE

### I. Situația economică și perspective imediate ale Uniunii Economice și Monetare (UEM)

- I.1. Tabloul general
- I.2. Riscuri potențiale
- I.3. O „cultură a stabilității”
- I.4. Studiu de caz

Temă pentru referat

### II. Piața muncii și salariile în țările Uniunii Europene. Politici specifice

- II.1. „Sfidaarea” ocupării
- II.2. Salarizarea
- II.3. Șomajul și provocarea combaterii șomajului
- II.4. Politici specifice de ameliorare a pieței muncii și de salarizare
  - II.4.1. Direcții ale politicilor
  - II.4.2. Frânarea substituției capital-muncă
  - II.4.3. Timpul de lucru
- II.5 Scenarii ale pieței muncii

Teme pentru referat

### III. Piața financiară europeană

- III.1. Premise de impact
- III.2. Piața obligatară
- III.3. Stabilimentele de piață europene
  - III.3.1. Stabilimentele financiare
  - III.3.2. Băncile
- III.4. Armonizarea regulilor
- III.5. Diversificarea portofoliilor private
- III.6. Rolul autorităților – condiții bine pregătite economic
  - III.6.1. Factori principali
  - III.6.2. Crearea unei piețe largi, profunde și de lichiditate înaltă.  
Cooperarea dintre piețe
- III.7. Alte așteptări
- III.8. O cuantificare a impactului integrării financiare

Teme pentru referat

#### IV. Investițiile străine directe (ISD) și integrarea economică europeană

##### IV.1. Integrarea regională și condiția ISD

##### IV.2. Investițiile străine directe și comerțul european. „Lanțul valoric” și comerțul UE

##### IV.3. Teorii mai vechi și mai noi despre integrare și investiții străine directe

##### IV.4. Efectele programului implementării pieței unice (IMP) asupra investițiilor străine directe în UE

##### IV.5. Investițiile străine directe și Uniunea Monetară

##### IV.6. Câteva date. Situația țărilor UE în fluxul mondial

#### Teme pentru referat

#### V. Migrația internațională a forței de muncă

##### V.1. Aprecieri și evaluări. Precizări și restricții de înțelegere

##### V.2. Teorie și fapte privind migrația internațională a forței de muncă (MIFM) și relația ei cu investițiile străine directe (ISD)

###### V.2.1. Fundamente clasice și neoclasiche

###### V.2.2. Specificul forței de muncă în economia internațională

###### V.2.3. ISD și MIFM: combinarea factorilor de producție capital și muncă, în plan internațional

###### V.2.4. Țara de origine și țara-gazdă pentru ISD și MIFM. Emigrație și imigrație

##### V.3. Probleme proprii contextului integraționist european

#### Teme pentru referat

#### VI. Uniunea Monetară: moneda euro

##### VI.1. Moneda euro și Sistemul Monetar Internațional

##### VI.2. Beneficiile și costurile Uniunii Monetare

###### VI.2.1. Beneficiile

###### VI.2.2. Costurile Uniunii Monetare

##### VI.3. Europa și Parlamentul European

##### VI.4. Adăitional monedei unice europene:

###### *Mecanismul Cursului de Schimb (ERM II)*

##### VI.5. Altă consecință: de la fostul franc francez

#### Teme pentru referat



În cele de față vor fi oferite coordonatele descriptive ale economiei Uniunii Europene, așa cum sunt văzute de majoritatea specialiștilor autorizați. În parte, descrițiunile nu vor putea fi departajate de considerentele de politică de specialitate, deși vom dedica un capitol special și problematicii politicilor.

## I. Situația economică și perspective imediate ale Uniunii Economice și Monetare (UEM)

### I.1. Tabloul general

Deceniul nouăzeci începe cu rezultate decepționante, care îi și acoperă prima jumătate. Ceea ce năștea reale îndoieli față de orientările de ansamblu. Sentimentul că primele rezultate nu erau satisfăcătoare la nivelul Uniunii se datora, de o parte, amplitudinii problemelor de rezolvat pentru a doua fază unională, de cealaltă progreselor insuficiente ale politicilor apropiate. Rezultatele decepționante ale perioadei 1991-1996 în creșterea PIB-ului unional (vezi 1,6% pe an) și șomajului (creștere de 0,4% pe an) contrastau cu cele întâmplare în intervalul 1986-1990 (3,3% pe an creștere și 1,3% pe an reducerea șomajului). Evidente, pentru 1991-1996 se fac *obstacolele macro ale creșterii*:

- 1) O *supraîncălzire*, începând din 1988, busculată de un supradozaj expansionist al politicilor macro, alimenta inflația încă din anul următor (1989). Efectul spirală inflaționistă atrăgea creșterea salariilor nominale (1990). Reacția autorităților, o politică monetară strictă, antrenată apoi în mai toate țările Uniunii. Aceasta în vreme ce politica bugetară rămânea relaxată, pe alocuri chiar expansionistă. Rezultatele erau: creșterea dobânzilor, criza monetară a anului 1992, recesiunea stabilizatoare 1992-1993, repercusiunile negative deja menționate asupra șomajului. Sintetizând, este vorba aici de conflictul între politici: al politicii monetare restrictive cu cea bugetară și cea salarială relaxate.
- 2) *Moderația de comportament a salariilor, creșterea rapidă a productivității și ameliorarea competitivității* sunt tot atâtea factori de redresare viguroasă a anilor 1993-1994, apoi reluarea creșterii din 1996-1997. Exporturile și investițiile au antrenat procesul ascendent, susținut tot atât de ameliorarea progresivă a consumului privat și ocupării. Repriză însă brutal stopată de efectele conjugate ale crizei monetare din primăvara anului 1995

și de volatilizarea ratelor dobânzilor pe termen lung. Au contribuit aici și cauze externe factorilor politici ai Uniunii, precum criza mexicană și slăbirea dolarului. Dar nici factorii interni Uniunii nu sunt de omis. Turbulențele monetare surveneau din lipsa de credibilitate a macropoliticilor, iar aceasta din lipsa politicilor de asanare bugetară. Aceleași turbulențe monetare constituie o experiență oarecum repetată în sânul Uniunii și se constituie tot repetat ca o frână serioasă cel puțin a creșterii.

- 3) Este de asemenea un fapt acela că, începând cu căderea termenilor Acordului de la Bretton Woods și continuând și cu criza petrolului de la același început de ani șaptezeci, *mai multe reprize erau brusc întrerupte de turbulențe monetare în lume*, iar pe spațiul european cădea nivelul investițiilor, diminuându-se potențialul creșterii. Coborârea nivelului investițiilor se constituie drept un alt obstacol – al unei rate de creștere ajunsă la 2,25% pe an în prim parte a deceniului nouăzeci.

*Perturbațiile* intervenite asupra *cursurilor de schimb*, în 1995, au putut, pe ansamblu, fi corectate, revenindu-se la stabilitate. Ratele dobânzilor pe termen lung au convers către niveluri reduse. Politici economice mai sănătoase au readus încrederea și au recreat condițiile demarajului economic. Strategia elaborată începe să dea rezultate. Cadrul stabilității Uniunii Economice și Monetare permite combaterea obstacolelor menționate ale creșterii. Cifrarea favorabilă a performanțelor urmează să fie cu atât mai importantă, cu cât ea merge în paralel cu eficiența pieței. Iar la acest din urmă aspect rămân multe de făcut. Accentul îndatoririlor cade încă – vezi 1997 – asupra statelor membre.

*Pertinența și eficiența sunt totuși dovedite în acele țări care mențineau salariile pe traiectoria convenită și deficitul bugetar sub 3% din PIB.* Respectiv, ele dădeau rezultate chiar și pe partea creșterii economice și restrângerii șomajului – Irlanda, Luxembourg, Olanda, Danemarca și, mai târziu, Finlanda.

*Creșterea economică* se relua în primăvara lui 1996. Ea se datora presiunii cererii în țări terțe, unei ameliorări evidente a competitivității comunitare – la originea căreia se găsea însăși diminuarea cursului de schimb în raport cu dolarul american –, ca și dominării creșterii moderate a salariilor de către câștigurile productivității. De așteptat ca creșterea să continue și să recâștige sursa cererii interne. Sunt citate aici: reacția la condițiile monetare favorabile, în special diminuarea primei de risc, încorporate în rata dobânzilor

pe termen lung; vigoarea monedei americane vizavi de monedele europene; recâștigarea încrederii din partea firmelor și populației (José Maria Gil-Robles, 1999). Iar aceste condiții favorabile se datorează celor întâmplătoare în majoritatea țărilor membre Uniunii – convergența ratelor inflației și corectarea vechilor deficite bugetare excesive.

*Investițiile* erau pe cale să devină adevăratul motor al creșterii Uniunii. Aveau să ajute la creșterea cererii globale, ca și la aceea a capacităților de producție. Ele prezentau și resurse de productivitate, și creștere moderată a salariilor. Consumul privat se încetinea în 1997, dar recâștiga resurse pentru anii următori. Pe lângă aceeași creștere moderată a salariilor, se pot semna diminuarea economiilor și a șomajului. Cifrată la 1,8% în 1996, creșterea economică evolua mai departe, la 2,9% în 1998 (Yves-Thibault de Silguy, 1998a).

La o *creștere anuală a ocupării* de 0,5%, este de așteptat ca numărul femeilor angajate să crească, iar cel al bărbaților care se retrag din activitate să scadă.

Vârful *șomajului* era atins, în ansamblul Uniunii, în 1996, 11%, de la care era așteptată reducerea la 10,7% în anul următor, 1997, până la 9,75% în 1999. La finele lui 1993, patru ani de la semnare și respectiv, data intrării în vigoare a Tratatului, bilanțul marilor orientări ale Uniunii se prezenta contradictoriu. Se constatau reduceri importante și convergență în domeniul inflației și deficitelor bugetare, urmare bineînțeleas politicilor de stabilitate aplicate.

Anii 1996-1997, de aplicare mai credibilă a strategiei marilor orientări, au permis atunci revenirea la un cerc virtuos (Yves-Thibault de Silguy, 1998a).

*După 1 ianuarie 1999*, evoluțiile aveau să fie oarecum diferite de așteptări. *Moneda euro* pierdea *aproximativ 25% din valoarea statuată*. Într-o declarație a FMI apărea avertismentul că forțele care împinseseră spre această evoluție erau mai adânc înrădăcinate și mai puternice decât s-ar fi crezut (Barber, 2001). Creșterea prețurilor depășea pe alocuri 2% în lunile anului 2000. Originile trebuiau însă căutate, pe lângă deprecierea euro, și în creșterea prețului petrolului. Tot atât, anul următor avea să își tempereze pornirile inflaționiste pe fundamentele moderației de comportament a prețului petrolului și opririi deprecierei monedei europene. Piețele financiare și analiștii se așteptau la temperarea inflației pe termen lung (Issing, 2001).

FMI apreciasă inițial că creșterea fluxului de capital ar fi putut conduce la întărirea cursului de schimb. Dar de la nașterea euro, miliarde



ieșeau în afara zonei, și în special spre SUA, iar aceasta din cauza percepției investitorilor că acolo câștigurile vor fi mai mari (Barber, 2001). FMI atrăgea atenția, alături de alți analiști, asupra *limitării politicii monetare a BCE la controlul asupra inflației*, în detrimentul creșterii economice.

Oricum, „*datorită șocurilor adverse, și economia Zonei Euro slăbea mai mult decât se așteptase... iar anul următor (2001) creșterea avea să graviteze în jurul a 2%*”. Estimările FMI din aprilie 2001 se cifraseră la creșterea de 2,4% a economiei *Euroland* – în vreme ce BCE aprecia aceeași rată de creștere a anului ca apropiindu-se de media estimată pe termen lung (2-2,5%, Barber, 2001). FMI mai avertiza BCE că unii dintre participanții la piața financiară europeană par să nu înțeleagă rațiunea unora dintre acțiunile Băncii.

Un alt cap de pod al faptelor anilor de început al euro era, firește, *economia germană*. Comenzile cădeau, numai în septembrie 2001, cu 4,1%, ceea ce creează teama unor experți că economia germană ar fi putut mult suferi în ultimul trimestru al anului (Barber, 2001). Inflația scădea de la 1,7%, în august, la 0,7%, în septembrie 2001. Economia germană era așteptată să crească în prima parte a anului 2002, împotriva scepticismului în zonele de afaceri și a limitelor expansiunii fiscale, arătate și de FMI. Acesta prevedea o creștere încetinită sau nulă, începând cu trimestrul al II-lea, 2001, pentru alte câteva trimestre.

Pe scurt, o creștere de 0,7% în Germania, pentru anul 2001, mărită la numai 1% în 2002 – cam tot atât se cifrau și estimările guvernului german.

Analizele FMI din 2001 intrau în rezonanță cu altele, ale experților independenți, în sensul că economia germană era încă cea mai suferindă din aria zonei. Fabio Scacciavillani, de la banca de investiții Goldman Sachs, spunea: „*Germania pare să fie epicentrul crizei...*” (Barber, 2001). Același raport al FMI arată că guvernul german și-a concentrat atenția, în 2001, pe reducerea structurală a deficitului bugetar și datoriei publice (Yves-Thibault de Silguy, 1998a).

Unii dintre directorii FMI se temeau în continuare de încrederea mediilor de afaceri, fără de care guvernul german ar fi fost în continuare forțat să își mențină planificata reducere a veniturilor fiscale până în 2003. Alții replicau totuși că recesiunea din Germania ținea mai degrabă de un comportament ciclic. În favoarea optimiștilor cântăreau și reformele din 2001 în sistemul fiscal, în cel de pensii și, mai ales, pe piața forței de muncă.

În sfârșit, *alți factori*. Este o certitudine *echilibrul câștigat în materie de factori acționând asupra prețurilor*, cu excepția unora care cer o atenție

continuă. Unul dintre exemple este *perspectiva salariilor* – respectiv, era important să continue regimul de moderație. Aceasta ar fi fost facilitată de declinul în zona prețurilor de consum, care încă dura. Se și *semnala creșterea unor indicatori ai costurilor forței de muncă*.

Alt exemplu survenea în *politicile fiscale* ale zonei. Orice relaxare a eforturilor, de altfel consolidate, în această conjunctură cunoaște un impact ciclic nedorit. Soluția constă în reducerea structurală a cheltuielilor, care să însoțească progresul din fiscalitate (Issing, 2001).

*Provocările Euroland* se subsumau aceleiași realități a zilei. Întrebarea era: *cine, în afară de SUA, își poate lua răspunderea asupra creșterii globale?* Este însă o falsă țintă, afirmă autorii (Barber, 2001). Este adevărat că măsurile politicii economice a SUA sunt orientate pe interesele interne. Este tot atât de adevărat că, odată resimțite succesele acestei politici acasă, creșterea neinflaționistă și stabilă a putut fi indusă în economia lumii (Issing, 2001). Aceeași logică de principiu ar trebui să constituie modelul *Euroland*. Pentru că el era deja al doilea spațiu economic ca influență în lume. Puteam considera că dezvoltările intrazonale induc progrese și în alte părți ale lumii. Și *era bine să se înceapă cu stabilizarea prețurilor* (Issing, 2001). Ce poate fi mai benefic pentru creșterea noninflaționistă în lume, decât o astfel de performanță „acasă”, în zona monedei europene? Ar fi fost un obstacol al tuturor distorsiunilor și al reducerii riscurilor. Autorul concludă reiterându-și încrederea în politica monetară, obiectivul și instrumentele ei.

## 1.2. Riscuri potențiale

Iată două, de oarecare amploare (Issing, 2001):

1) După o *perioadă prelungită de creștere slabă*, se întruneau condițiile necesare progresului susținut al producției și ocupării în Uniune. Erau și *pe partea ofertei, și pe aceea a cererii* și puteau determina și autoalimentarea trendului.

Fundamentele subiacente sănătoase erau puse încă din 1993-1994 și erau mai substanțiale chiar decât precedentele lor, aparținând intervalului 1986-1990. Inflația coborâse și era controlată în aproape toate țările Uniunii. Aveam acum de-a face și cu părți de capacitate disponibile, și cu noi investiții în capacități, ceea ce făcea loc creșterii fără tensiuni inflaționiste. Rentabilitatea investițiilor se ridica la un nivel fără precedent din anii șaizeci și continua să se amelioreze.

*Deficiențe rămâneau pe partea cererii interne.* Oricum însă nici asupra acesteia nu s-ar fi putut umbla, decât cu bugete expansioniste, adică absolut de nedorit în situația dată. Această cerere trebuia să rezulte ca endogenizare – un impuls inițial dat investițiilor și consumului privat. Iar asta presupune și condiții monetare favorabile, o puternică rentabilitate a investițiilor și un climat de încredere.

Criterii în curs de creare. *Ratele dobânzilor* reveneau la niveluri joase și luau o mișcare de convergență, odată cu *stabilizarea cursurilor*, în concordanță cu cele întâmplate în ansamblul economiei. Apăreau și factori de întărirea încrederii din partea firmelor: sentimentul profilării creșterii economice, în epoca următoare; reducerea pertinentă și credibilă a deficitelor bugetare; întărirea voinței și determinării politice la nivel atât comunitar, cât și național înspre eradicarea problemei șomajului; perspectiva din ce în ce mai clară a uniunii economice și monetare pentru data scontată.

2) În ceea ce privește *criza asiatică*, în ciuda degradării situației economice în Asia și sfidărilor sistemului financiar mondial – la finele anilor nouăzeci –, turnura evenimentelor permitea totuși să se creadă că impactul ei asupra vieții Uniunii avea să fie nul. De gândit numai la deprecierea monedelor asiatice, cu efect marginal asupra exporturilor comunitare. *Sectoarele financiare ale unor țări membre pot întâlni riscuri, dar concentrate în regiuni cu economie relativ sănătoasă*, precum Hong-Kong și Singapore. Printre altele, o diminuare a prețurilor de import din Comunitatea Europeană ar fi influențat chiar favorabil inflația comunitară, coborând dobânzile. Pe ansamblu, însă, s-ar fi putut vorbi de afectarea creșterii economice în UE, dar în proporție limitată și pe o perioadă limitată.

Parțial legată de situația din Asia, *volatilitatea piețelor bursiere*, care afecta economia mondială în a doua jumătate a lui 1997 și prima parte a lui 1998, a creat și neliniște. Corecția operată în țările industrializate s-a inversat în câteva săptămâni. Contrar Statelor Unite, *Europa continentală dispune de o slabă capitalizare bursieră*, iar acțiunile ocupă o parte mult mai mică a portofoliilor individuale.

În fine, eventuale efecte negative puteau fi contrabalansate de coborârea ratei dobânzilor, fie dacă lichiditățile de pe piețele bursiere sunt redirijate pe piața obligatară, fie prin reacția autorităților monetare.



### 1.3. O „cultură a stabilității”

Recâștigată în perioada tranziției la euro în numele (respectării) criteriilor de convergență, ea începe să dea roade. 1998 a fost un an, se pare, crucial pentru noul drum: 2,8% creștere economică și 1,7 milioane noi locuri de muncă. *Fundamentele economice ale zonei pot fi considerate drept satisfăcătoare*: nu mai este inflație, creșterea are drept origine cererea internă, deci sensibilitatea la crizele financiare externe a scăzut, consumul casnic se menține la un nivel ridicat, ratele dobânzilor se mențin la nivel coborât, iar inițiativele BCE, în acest sens, sunt bine receptate de operatorii financiari și investitori. „Nu suntem însă nici noi naivi” (Yves-Thibault de Silguy, 1999b):

- calendarul înviorării cererii externe suferă sincope. Se atenuează efectele crizei asiatice și braziliene, dar ele subzistă în China și Japonia, ca și în alte țări asiatice;
- războiul din Kosovo și planul de reconstrucție își așteaptă încă desfășurarea efectelor. Ele se mențin incalculabile;
- persistă desincronizări ciclice între economiile italiană și germană, chiar dacă aici putem aștepta un caracter temporar.

Autorul expune previziunile Comisiei, confirmate apoi de OCDE, de creștere cu: 2,1% în 1999 și 2,7% în 2000. Ceea ce urma să aducă nu mai puțin de 2,5 milioane locuri de muncă, astfel inversarea curbei crescătoare a șomajului. În definitiv, cu eforturi substanțiale, Europa dobândește un *policy mix* echilibrat – conjugă o politică monetară a stabilității prețurilor cu una bugetară a gestiunii sănatoase a finanțelor publice și cu una salarială, caracterizată prin moderație. Încet, dar sigur, *Europa se transformă într-un pol al stabilității*. Fără îndoială că, fără o astfel de politică, efectele crizelor internaționale ar fi fost violente și dureroase pentru creșterea ei economică și pentru nivelul șomajului. Iată un adevărat „nou acquis” european.

### 1.4. Studiu de caz: creștere economică, șomaj, substituția factorilor de producție, rețehnologizare, nivelul salariilor și piața muncii, excluziune socială

Existau indicii credibile că Uniunea Europeană (UE) dispunea de resurse pentru creștere economică în următorii ani. *Comisia Europeană (CE)* – organism însărcinat și abilitat cu elaborarea politicilor comunitare – crede însă că are motive să nu agreeze cel puțin substituția capital-muncă.

A) Dacă substituția ar avea loc normal, adică în favoarea capitalului ( $\uparrow k$ ) – sinonimă investițiilor preponderente în dotări tehnice și tehnologii –, atunci:

- șomajul endemic al UE nu ar căpăta rezolvare;
- salariile angajaților ar suferi o creștere importantă, ceea ce ar adânci prăpastia veniturilor între angajați și șomeri, încurajând exclusiunea socială, contrară statutului și obiectivelor explicite ale Uniunii.

B) Dacă substituția ar avea loc în favoarea muncii ( $\uparrow L$ ) – ceea ce echivalează, dimpotrivă, investițiilor preponderente în noi locuri de muncă –, atunci:

- șomajul în UE ar putea fi redus, dar cu un dublu preț de plătit:
- crearea nevoii unei imigrații masive de forță de muncă în țările Uniunii, ceea ce ar atrage contrareacții și frustrări în rândurile populațiilor autohtone;
- reducerea importantă a nivelului salariilor tuturor angajaților, deci crearea (fără precedent) a clasei „salariaților săraci”.

C) Pentru toate aceste motive, și nu numai, CE preferă creșterea proporțională a investițiilor, pe destinațiile înzestrării tehnice și locurilor de muncă. Aceasta ar reuși:

- să absoarbă forța de muncă disponibilă, chiar și într-un ritm moderat;
- fără a deranja grilele de salarizare existente.

#### **Rezolvarea cazului-analiză:**

Comisia Europeană imaginează mai întâi diferitele maniere de creștere economică drept posibile. Și astfel, să examinăm și cele trei variante:

A) *Substituția în favoarea capitalului – investiția de creștere în tehnică și tehnologie* este sinonimă creșterii salariilor, vizavi cel puțin de valoarea mijloacelor tehnice de producție (aceleași unități de forță de muncă,  $L_0$ , pentru unități de capital crescute succesiv), ceea ce constituie un reper de comparație realmente important. Aceasta pe fondul stagnării, prin definiție, a forței de muncă angajate (coordonatei OL a punctelor A, B și C).

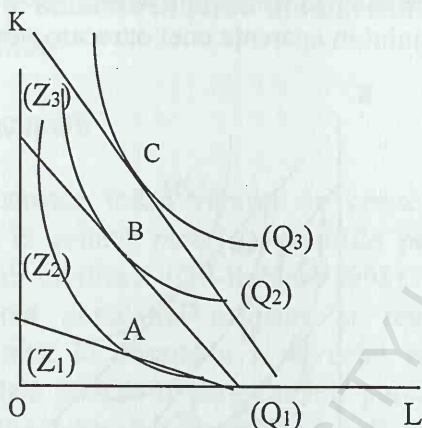


Figura 1

B) *Substituția în favoarea muncii – investiția de creștere în locuri de muncă* indică stagnarea coordonatei OK în favoarea creșterii masive pe coordonata OL, a forței de muncă angajate. Șomajul apare astfel atacat frontal, dar prețul plătit este acela al: 1) stagnării capitalului și nivelului tehnic; 2) reducerii salariilor în raport cu valoarea tehnicii și tehnologiei ( $k_o$ ).

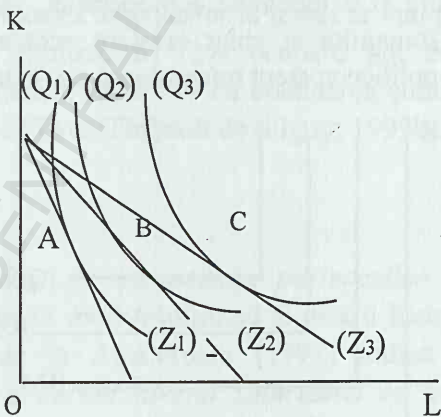


Figura 2

C) *Nonsubstituția capital-muncă – investiția proporțională în tehnică și locuri de muncă* înseamnă investiția pe ambele destinații – tehnică și locuri de muncă –, în raporturi similare pentru toate nivelurile creșterii producției. Cresc, deopotrivă, coordonatele OK și OL, în succesiunea punctelor A, B și C, ceea ce înseamnă ritmuri moderate în creșterea tehnologiilor și, deopotrivă, locurilor de muncă. Critica adusă acestei strategii



revine totuși, dar și se duce la ritmul lent al implementării rezultatelor, practic la continuarea șomajului în aparența unei oarecare strategii.

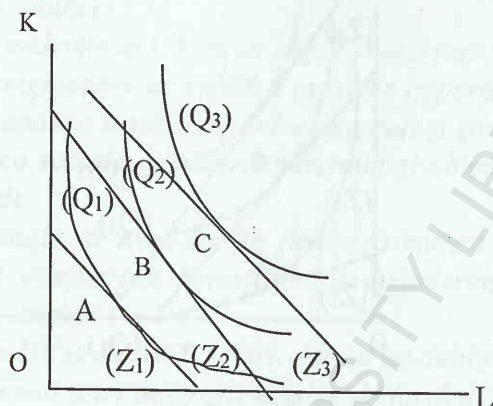


Figura 3

### Observații asupra gândirii Comisiei Europene:

- CE nu respinge posibilitatea substituției capital-muncă, ci consecințele economice și sociale ale acesteia. Fapt pentru care discutăm pe forma hiperbolică, și nu rectangulară, a izocuantelor (figura 4).
- CE preferă și o ideologie a moderației, vizavi de dezvoltare, eradicarea șomajului și chiar creștere economică însăși, respingând soluțiile politice aparent miraculoase sau extreme.

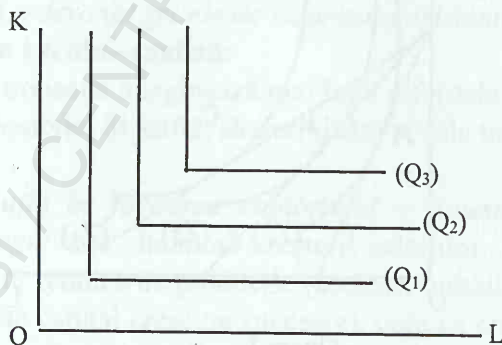


Figura 4

### Temă pentru referat

- 1) Evoluții cifrice ale economiei în țările membre ale UE, în anumite perioade

## II. Piața muncii și salariile în țările Uniunii Europene. Politici specifice

### II.1. „Sfidarea” ocupării

Piața muncii cunoștea totuși ritmuri de creștere medii de la începutul euro, vizavi, în primul rând, de propriile performanțe din anii șazeeci, și de restul lumii civilizate (Gil-Robles, 1998). În Europa regăsim, concomitent, și scăderea populației ocupate, și fenomenul diminuării populației de vârstă activă în ansamblu și al celei căutătoare de lucru. „Sfidarea” este nevoia de a include în perspectivele politicii unionale tocmai *perspectiva refacerii cifrei ocupării aparținând anilor șazeeci*, de la care angajările ar mai putea crește prin stabilitatea în serviciu a femeilor (estimat 70%). În fine, recâștigarea unei cifre a ocupării între 67 și 72% ar echivala cu eradicarea completă a șomajului în Franța și Germania.

*O politică unională corespunzătoare ar putea aștepta, pe termen mediu-lung, refacerea cel puțin a cifrei ocupării anilor șazeeci.* În detaliu, creșterea ocupării și peste această cifră ar putea porni și de la stabilitatea în serviciu a femeilor, coroborată cu creșterea angajărilor în rândul bărbaților – aproximativ 70%. Iar creșterea angajărilor la femei ar mai putea chiar adăuga două procente. Astfel, limitele 67-72% ocupare pot echivala cu 22-34 milioane de locuri de muncă, respectiv cu eradicarea șomajului în Franța și Germania, luate la un loc (Yves-Thibault de Silguy, 1999b).

### II.2. Salarizarea

*Salarizarea rămâne de competența partenerilor sociali naționali, regionali și sectoriali*, ca în mod tradițional și dintru început descentralizat. Rezoluția Consiliului de la Amsterdam (1997) indica *responsabilitatea partenerilor sociali în a corela nivelul salarizării cu un nivel ridicat al ocupării, iar în perspectivă de a constitui un cadru instituțional de formare a salariilor*. Se păstrează și rolul tradițional important al dialogului social, la acest capitol. Iar guvernele rămân *partenerii de dialog cei mai importanți* – sectorul public este important în țările europene, dar mai ales guvernanții sunt cei care fac legea în dialogul social.

Orientările generale de politică economică ale UE fac să se desprindă și în domeniul salarizării câteva criterii specifice: (i) *creșterea salariului nominal, compatibilă cu stabilitatea prețurilor*; (ii) *creșterea salariului real*

în raport de productivitate să favorizeze rentabilitatea investițiilor și susținerea puterii de cumpărare a aceluiași salariu; (iii) convențiile colective să reflecte mai bine și mai pragmatic ecarturile productivitate-calificare la scară regională și sectorială. Cu mențiunea că aceste convenții exced aria Euroland, respectiv se aplică în întreaga UE.

În concepția Uniunii, este de dorit ca salariile să crească moderat și în strictă concordanță cu obiectivul BCE al stabilității prețurilor. Creșterile iresponsabile de salarii nu pot fi girate de politica monetară a Uniunii – dar nu vor genera nici inflație. Drept rezultat, vor antrena pierderi de competitivitate rezultând în excesul de importuri intraunionale în regiune. Vor antrena deci șomaj regional într-o Uniune dispunând de o ofertă elastică de bunuri și servicii.

De așteptat astfel să persiste diferențieri salariale intraunionale. Ele vor fi însă tot atât de necesare, cât și înscrise într-un mecanism concurențial, de egalizare a competitivității și rentabilității și, nu mai puțin, de creștere generală și sănătoasă a salariilor, drept consecință.

O bună ilustrare a acestui mecanism se regăsește în modelul irlandez, începând de la mijlocul anilor optzeci. Moderația în materia salarială a atras după sine investiții și creșterea productivității, cu întoarcerea virtuoasă asupra salariilor într-o dinamică superioară Uniunii în ansamblu – fără consecințe în materie de inflație, competitivitate locală sau șomaj.

Întorcându-ne la partenerii sociali, cu responsabilitatea lor crescută în materie salarială, mai merită subliniate două puncte de bază. Primul, după care transparența crescută a nivelurilor salariilor și costurilor totale în statele membre, odată cu moneda unică și înlăturarea fluctuării cursurilor, este cu siguranță mai capabil de alte două lucruri noi: mobilitatea teritorială a mâinii de lucru și importul local al nivelurilor mai ridicate de salariu din alte regiuni ale Uniunii. În condițiile deja arătate, orice creștere de salarii mai rapidă decât aceea a productivității va afecta competitivitatea regiunii, rentabilitatea investițiilor, deci atractivitatea lor. Situația va afecta, în consecință, exporturile, va respinge noile investiții și va antrena șomaj. Pe termen prelungit însă, reducerea efectivelor și substituția capital – (contra)muncă se pot face, la rândul lor, capabile de refacerea corelației productivitate-salarii. Acestea însă pe fondul creșterii în continuare, respectiv agravării șomajului. Este un scenariu indicând cel puțin încă o dată nevoia diferențierilor salariale intraunionale – sau ceea ce se numește combaterea „imitației salariale”.



### II.3. Șomajul și provocarea combaterii șomajului

În rândul următor, revăzând transferul competențelor monetare la nivelul Uniunii, cu atât mai mult celelalte instrumente de ajustare a perturbațiilor în regiune vor fi clamate la nivelul acesteia din urmă – ne referim în special la reluarea și creșterea ocupării.

*De la mijlocul anilor șaptezeci, creșterea slabă a ocupării în Uniune a ridicat numărul șomerilor de mai mult de cinci ori. Nivelul ocupării<sup>1</sup> scădea de la 67% în 1961, cu peste șapte procente la finele secolului, în vreme ce aceeași ocupare în SUA și Japonia depășește astăzi 74%. În Europa însă regăsim și fenomenul diminuării populației de vârstă activă, în ansamblu, și a celei căutătoare de lucru – vezi fenomenul „lucrătorilor descurajați”.*

Un alt detaliu este și cel după care gradul de ocupare de 60% corespunde actualmente procentului de 55% echivalent *full time*, adică și unui șomaj parțial în condițiile libertății limitate de alegere. Citim aici și un cost ridicat al șomajului, dincolo de care mâna de lucru disponibilă rămâne indubitabil o rezervă de creștere economică și de relaxare a finanțelor și securității sociale viitoare. Ceea ce în SUA sau Japonia nu există. Aceste rezerve strategice se corelează cu strategia de investiții pe termen lung, propusă de Comisie în Comunicarea din noiembrie 1997, a acesteia<sup>2</sup>.

*Șomajul ciclic se ridica, în ajunul lansării monedei euro (1998), la 2% din populația activă – este jumătate din jumătatea (9%) părții nonciclice a șomajului, persoane mereu angajate în rotația normală a pieței muncii, gata de o reconversie limitată (Yves-Thibault de Silguy, 1999b). Altfel spus, dintre cei 10,7% șomeri, nu mai mult de 6% s-ar putea reintegra rapid la oferta primară. Pe ansamblu, calificările nu sunt depășite, iar pe termen scurt blocajul se limitează la crearea netă de locuri de muncă.*

*Comisia continuă să încurajeze statele membre să promoveze competitivitatea și să creeze locuri de muncă prin investiții, training și inovație; să dezvolte cooperarea industrială; să asigure concurența; în fine, să întărească rolul autorităților publice. Summit-ul UE de la Essen (decembrie 1994) identifica zonele cheie pentru politici zonale împotriva șomajului, de reducerea costurilor salariale și ajutorarea grupurilor defavorizate, în special tinerilor. Șomajul rămâne totuși la nivel de 11% din populația activă pe ansamblul Uniunii. Recesiunea din 1996 accentua dificultățile în crearea*

<sup>1</sup> În definiția europeană standard, respectiv prin raportarea la populația de vârstă activă.

<sup>2</sup> Comunicare asupra chestiunilor mediului și muncii, cu modele de consum și producție sustenabile.

locurilor de muncă, în concordanță cu asanările bugetare impuse de Tratat și criteriile sale de convergență.

Astfel, ocuparea forței de muncă continuă să fie provocarea cea mai dureroasă a Uniunii. *Responsabilitatea rămâne totuși prioritar în seama autorităților statelor membre.* Consiliul Uniunii, întrunit la Dublin în decembrie 1996, la finele președinției irlandeze, reafirma angajamentul Uniunii în promovarea de strategii ale ocupării; iar summit-ul de la Essen a continuat aceste preocupări.

În fine, pe termen lung, există resurse de resorbție a șomajului în proporție de 5% din populația activă pe calea politicilor structurale aplicate.

#### II.4. Politici specifice de ameliorare a pieței muncii și de salarizare

*Tratatul de la Roma* (1957) conținea primele prevederi legate de libertatea de mișcare a forței de muncă în cadrul Comunității. Intervalul 1945-1970 este considerat „epoca de aur” a creșterii continue a cererii de forță de muncă, astfel a integrării pe piața muncii a țărilor membre unor largi categorii de angajați, respectiv tineri, femei sau străini. *Fondul Social European (FSE)* se înființează și funcționează de la începutul acestei perioade. Dar după această perioadă, tendința a fost mai degrabă inversă: s-a manifestat șomajul, s-au făcut necesare politicile pieței muncii și a crescut aici rolul statelor membre. Mai târziu, în 1986, cu ocazia *Actului Unic European* – consfințind crearea *pieței unice* –, politica pieței muncii urma să includă și măsuri de sănătate la locul de muncă. Nodul gordian al *politicilor pieței muncii* avea să fie constituit de definirea lor ca politică de ocupare, apoi de corelarea lor cu cele de dezvoltare, de stabilitate a prețurilor și concurențiale și, nu mai puțin, cu protecția socială.

*Tratatul de la Amsterdam* (1997) introducea prevederi referitoare la politica de ocupare, ca și la protecția socială – statele membre Uniunii sunt chemate să colaboreze la o *strategie comună* asupra ocupării, iar aceasta să concure la obiectivele *dezvoltării durabile*: competitivitate, dar și concurență internă, nivel tehnic și tehnologic, ocupare la rate înalte, calitatea vieții, coeziune socială și economică, egalitate de șanse și așa mai departe. Statele membre se mobilizează chiar în același an (1997) pentru o întâlnire la Luxemburg, unde se adoptă *Strategia Europeană pentru Ocupare (procesul „Luxemburg”)*, ca răspuns la situația de pe piața muncii din Europa. Întrunirea de la Luxemburg avea să inițieze, la rândul ei, și alte întruniri consacrate aceleiași chestiuni: Cardiff (1998) – *procesul „Cardiff”* sau „*reforma*

*economică și piața internă*"; Köln (1999), Lisabona (2000), Stockholm (2000) și Barcelona (2002).

Importanța specifică, în această serie de întruniri, revine întrunirii de la *Lisabona*, ea stabilind o strategie pe următorul deceniu în care UE să devină „cel mai dinamic și mai competitiv spațiu economic din lume” – la limita anului 2010 să se realizeze o rată a ocupării forței de muncă de 70%, corespunzător pentru femei de 60%, pe baza a circa 5 milioane de noi locuri de muncă, create începând cu anul 2000. *Fondul Social European (FSE)* urma să își întărească rolul în politica de ocupare pe baza finanțării programelor pentru componente ca: combaterea șomajului, egalitatea de șansă, integrarea pe piața muncii și dezvoltarea resurselor umane.

În martie 2005, la cinci ani de la lansarea *Strategiei Lisabona*, obiectivele acesteia erau reîntărite cu ocazia unei noi întâlniri a șefilor de state și de guverne ai țărilor membre (Consiliul European) – „noua strategie de la Lisabona”. Strategia își formulează drept obiective creșterea economică și cea a locurilor de muncă, acestea revenind pe „axele” inovației și cunoașterii, atractivității față de investiții și coeziunii sociale.

#### II.4.1. Direcții ale politicilor<sup>3</sup>

*La nivelul politicii economice, cu conotații macrostructurale, orientările generale preconizează combinarea măsurilor favorabile creșterii ocupării în cadrul de stabilitate unional, aspect care ar trebui întărit în perspectivă, în conformitate cu rezoluția Consiliului European de la Amsterdam. Concomitent, Consiliul, sub titlul „Ocupării” din Tratatul de la Amsterdam, adopta, în decembrie 1997, liniile directoare pentru politica ocupării și pieței muncii. Acestea erau definite în coordonare și coerență cu orientările generale de politică economică. Urmău să fie reluate în planul național al acțiunilor – vezi și Consiliul European de la Cardiff (iunie 1998). Aceste linii directoare ale ocupării cuprind cinci axe principale: ameliorarea procesului, în linii generale, cu factorii specifici; promovarea spiritului întreprinzător; promovarea capacității de adaptare a întreprinderilor și salariaților; întărirea politicii egalității de șanse, flexibilitatea pieței și securitatea locului de muncă.*

- Dintr-un punct de vedere economic, primul ax înglobează politici care vizează *prevenirea tensiunilor pe piața muncii* – formare și ameliorare a capitalului uman, măsuri active în favoarea tinerilor șomeri și a

<sup>3</sup> Vezi și partea a patra, paragraful I.2.1.



șomerilor de lungă durată etc. – cu precădere atunci când șomajul este contracarat de creșterea economică, iar originea creșterii se regăsește în mâna de lucru.

- *Promovarea spiritului întreprinzător* se leagă strâns de reforma piețelor bunurilor și serviciilor și privește direct principalul blocaj al pieței muncii de astăzi, anume creșterea insuficientă a locurilor de muncă.
- *Promovarea adaptabilității întreprinderilor și salariiților* vizează bazele microeconomice ale creșterii sustenabile a ratei ocupării. Întreprinderile să fie încurajate să devină mai productive și mai competitive. Sunt incluse aici și măsurile luate de guvern și partenerii sociali în vederea modernizării organizării muncii<sup>4</sup>.
- *Promovarea egalității de șansă* vizează aceeași creștere a ocupării pe partea diferențierilor între sexe, reconcilierii între muncă și familie și integrării persoanelor cu handicap.
- Termenul de „flexicuritate”. În concret, piața muncii se cere flexibilizată, în ajutorul creșterii și exercitării politicilor economice, dar, la rândul ei, să asigure cerințele securității sociale. Se încetățenește astfel, în limbajul UE – la inițiativa Comisiei Europene – un barbarism format mai întâi în limba engleză și încercând să indice îmbinarea tocmai dintre flexibilitatea pieței muncii și cerințele securității sociale: *combinarea cazuală între măsurile – punctuale – de protejare a locurilor de muncă și cele de – mai generale – de flexibilizare a pieței muncii*. În practică, am putea imagina slăbirea reglementărilor și siguranței locurilor de muncă, în favoarea ușurării disponibilizărilor, compensate apoi și de întărirea ajutoarelor de șomaj, și de posibilitatea și obligațiile forței de muncă, în sensul reconvertirilor profesionale – un fel de a înlocui conceptual securitatea locurilor de muncă, cu *securitatea ocupării* însăși.

Practica a reușit oarecum într-o țară ca Danemarca, în care se reușea coborârea șomajului sub 4%, în condițiile păstrării ajutoarelor de șomaj la nivel ridicat. Cu toate acestea, rămân și alte aspecte și semne de întrebare asupra rezultatelor implementării a astfel de politici și practic, asupra întregii „agende” Lisabona. Întâi și întâi, politicile asupra pieței muncii sunt promovate la nivel european (unional), dar specificul acestei piețe denotă destule rigidități, în special pe partea ofertei de muncă. Rezultatul dintâi este specificitatea încă puternic națională, la acest capitol – inclusiv nivelul salariilor rămâne unul rigid și ținând tot de spațiul autohton –, astfel nevoia ca politicile să

<sup>4</sup> Timpul de lucru, contractul de muncă etc.

rămână preponderent de domeniul statelor membre și al actorilor din spațiul național. Context în care rămâne, în primul rând, întrebarea dacă generalizarea experienței daneze ar putea realmente fi extinsă, având în vedere exercițiul ei asupra unei țări mici din modelul nordic. În al doilea rând, cel puțin, legat de același specific danez și nordic, strategia include măsuri de reformă social-economică realmente impopulare, de întâmpinat cel puțin printr-un dialog social important – vezi, între angajați și angajatori, în primul rând.

Alt moment important, amintit mai sus, poartă numele de „procesul Lisabona”. La 2 februarie 2000, Comisia prezenta Consiliului ce urma să se întrunească la Lisabona o „Agendă de revitalizare” prevăzând, cel puțin: 1) o creștere economică de 3% pe an, până la finele primului deceniu al noului secol și 2) un spor de circa 6 milioane de locuri de muncă. Orizontul *Agendei* avea să fie anul 2010. Dar în 2005, Comisia constata mai degrabă îndepărtarea obiectivelor acesteia de realitate. Direcțiile pe care ea urma să acționeze sunt: (i) transformarea zonei europene într-una atractivă investițiilor și muncii; (ii) un spațiu al cunoașterii și inovației și (iii) crearea de locuri de muncă.

#### II.4.2. Frânarea substituției capital-muncă

Motivul tratării separate a acestui aspect delicat este acela că *reforme structurale* permit crearea locurilor de muncă, frânând ceea ce se numește creșterea „aparentă” a productivității<sup>5</sup>. O astfel de politică, firește, nu trebuie să erodeze literalmente productivitatea. *Productivitatea aparentă* poate proveni, spre exemplu, pe lângă frânarea substituției capitalului prin muncă, din reducerea (exagerată a) timpului de lucru.

Direcția de dorit ar veni să contracareze fenomene semnalate în intervalele 1982-1989 și respectiv, 1992-1996. *Câștigurile productivității legate de substituția capital-muncă să nu se repercuteze asupra salariului real*, iar acesta din urmă să rămână pe o scară dată. Astfel, *efectele substituției încep cu planul microeconomic, în speță, cu reducerea costului unitar al mâinii de lucru*, și sunt completate în planul rentabilității prin *sporuri apreciabile și imediate în timp*. *Efectul macro* care decurge din rentabilizare se constituie drept *fundament solid al ocupării forței de muncă; de aici, o creștere mai accentuată a ocupării*, chiar una de tip clasic, adică direct influențată de fenomenul investițional – trendul de creștere a celui din urmă depășindu-l pe cel al productivității, cel puțin în condiții de cerere încurajatoare.

<sup>5</sup> Nu ar fi greșit să spunem, dimpotrivă, „productivitate aparentă”.

În ajutorul creării de locuri de muncă, mai sunt însă necesare două condiții: *schimbarea (reforma) sectorială să fie acceptată*, odată cu mobilitatea mâinii de lucru și eforturi de formare a resurselor umane, și în forme socialmente acceptabile; *rata de ansamblu a creșterii economice să fie suficient de ridicată*, pentru a asigura diminuarea șomajului – vezi soldul între crearea și distrugerea de locuri de muncă. Cele două condiții se prezintă strâns legate între ele.

Alt demers prezumă faptul că *scara salarizării ar putea fi lărgită considerabil înspre bază*. Se estimează că economisirea, în interiorul Uniunii, nu a reușit să epuizeze oportunitățile în materie de ocupare – privim aici cu precădere la activitățile mai puțin calificate și cu nivel de productivitate mai scăzut. Concret, odată create și existente condițiile exploatării depline a acestor posibilități, reintegrarea în producție a activităților cu productivitate sub medie ar antrena ceea ce numeam *reducerea productivității aparente a muncii*<sup>6</sup>.

Există, în esență, două categorii de *instrumente de reintroducere pe piață a activităților cu costuri salariale prea ridicate*, față de productivitatea proprie:

- 1) *Lărgirea scării salarizării înspre bază*. În vederea rezultatului dorit, lărgirea scării de salarizare înspre bază presupune o reducere de 20-30% a costului salarial al activităților mai puțin calificate – a fost cazul în Statele Unite, în anii șaptezeci și optzeci. Într-un alt plan, o astfel de măsură presupune, pe solul european, o reducere echivalentă a alocațiilor de șomaj și a prestațiilor sociale, în vederea eliminării a ceea ce se numește *capcana sărăciei*.

O astfel de metodă se traduce – (din nou) *ceteris paribus* – printr-o repartiție încă mai inegală a veniturilor și creează, la limită, categoria *salariați săraci*, fără un venit decent. Situația ar conduce la o formă europeană de excludere, contrară obiectivului coeziunii sociale, excludere caracteristică mai degrabă șomajului, aici adăugată acestuia. Revenind la SUA, un astfel de fenomen fusese deja consemnat și alertase autoritățile americane. La rândul lor, acestea decideau schimbarea de politică spre moderarea sistemului existent – de aici, specificul ajutor social, în fapt, o reducere a impozitului asupra salariului<sup>7</sup>.

Transferat în Europa, aceasta însemna ca o parte din ceea ce se economisește în valoarea alocației de șomaj să se constituie în alte forme de

<sup>6</sup> Firește, în condiții *ceteris paribus*, în aria celorlalți parametri economici.

<sup>7</sup> *Earned-Income Tax Credit*.



transferuri sociale. Constrângerea bugetului public rămânea deci aproximativ aceeași. Fie și în condițiile încheierii de convenții colective între partenerii sociali, o astfel de reducere a costurilor salariale s-ar dovedi dificil de aplicat în cadrul Uniunii. Și avem în vedere în special *salariile recuperatorii*, pentru șomerii de lungă durată.

2) *Reducerea costurilor de mână de lucru nesalariată*. În cele mai multe țări membre, greutatea specifică preponderentă a impozitării forței de muncă este ocupată de cotizațiile securității sociale. Acestea din urmă prezintă adesea structuri complexe, afară de faptul că sunt indezirabile și de acela că apasă cel mai greu tot asupra salariilor mici.

În plus, aceste sisteme fuseseră create ca expresie a solidarității sociale într-o epocă în care numărul cotizanților era și el important (șomaj scăzut), bugetele erau echilibrate, astfel și gradul de solidaritate era ridicat. La ora mai târzie a Uniunii, însă, dimpotrivă, șomajul era ridicat, cotizațiile sociale tot mai apăsătoare, iar păstrarea vechii generozități tot mai imposibilă.

S-a intrat realmente într-un *cerc vicios*: *cotizațiile sociale și referințele fiscale tot mai importante presează asupra unor active de proporții tot mai scăzute în raport cu beneficiarii potențiali*. Spre exemplu, partea cotizațiilor de securitate socială în PIB a crescut de la 10,5% în 1970, la 16% la finele deceniului nouăzeci, în medie unională – iar aceasta este numai una dintre sarcinile fiscale asupra costurilor salariale.

Pe parcursul intervalului 1970-1981, creșterea fiscalității specifice era însoțită de aceea de ansamblu a costurilor salariale pe unitate de produs nou, adică ceea ce cotizează masa salarială globală în PIB. Drept rezultat, această parte creștea cu 4,6 puncte procentuale, pe parcursul aceleiași perioade.

Între 1981 și 1997, rigoarea salarială a compensat din plin această creștere. Concomitent, volumul salariilor în PIB a diminuat cu 6,0 puncte procentuale, coborând costurile salariale unitare sub nivelul anilor șaptezeci. Ceea ce, coroborat, indică *repercutarea fiscalității exclusiv asupra veniturilor salariale*. Tendință așteptată să continue pe perioada următoare, cu incidență pozitivă măcar asupra rentabilității.

În ciuda evoluției favorabile a costurilor unitare ale mâinii de lucru, rămâne evident că *pentru individ, fiscalitatea se îngreunează, iar aceasta cu atât mai mult înspre baza scării de salarizare*. Efectul ajunge la excluderea de pe piață a unor locuri de muncă cu nivel redus de calificare și remunerare, după criteriul costurilor. Sau are loc absorbția acestora de către piața neagră.

*Ușurarea costurilor salariale*, pentru angajatori, este posibilă, dată fiind greutatea specifică a impozitării. Totuși, se poate ține seama și de faptul că generalizarea acesteia își reduce efectul sau nu prezintă efect asupra costurilor unitare ale mâinii de lucru – menținute de moderația salarială. În schimb, ea poate sau antrena o importantă reducere a avantajelor sociale, sau menține un efort bugetar ridicat, dincolo de efectele de stabilizare automată a reducerii șomajului.

Urmarea este aceea că aceeași reducere de impozit va trebui să își caute alte surse de compensare. Ar putea fi luate în considerare aici *reforme fiscal-bugetare* de felul creșterii impozitelor în domeniul mediului ambiant, sau altora, cu atenția întărită și nuanțată totuși asupra consecințelor – de exemplu, posibilele consecințe inflaționiste. Dimpotrivă, măsurile de reducere a fiscalității își ating maximul de eficiență, odată focalizate (limitate) asupra unor categorii bine delimitate de populație – vezi tineri, șomeri de lungă durată și cu calificare scăzută etc. Pentru aceste exemplificări, s-ar cere însă și asocierea reducerii impozitelor cu alte măsuri active de recuperare a forței de muncă – învățământ, ucenicie, formare sau recalificare profesională. Iar transferurile sociale – alocații de șomaj, forme de parteneriat cu sectorul privat etc. – s-ar putea constitui drept surse de finanțare. Ceea ce ar menține și limitele efortului bugetar specific. Ideea este aceea de a pune față în față eficacitatea aplicării impozitelor cu suportabilitatea sa socială.

În continuare, *aceeași reducere de impozite este cerută a se înscrie în cadrul unor reforme sistemice ale securității sociale și, bineînțeles, fiscalității* în ansamblu. Pentru că și alte elemente specifice europene impun aceste reforme. Și ne gândim aici la îmbătrânirea populației, explozia cheltuielilor de sănătate, eliminarea capcanei sărăciei sau impozitele în domeniul mediului.

În astfel de condiții, demersul axat pe *salarizare-productivitate* ar permite obținerea unei creșteri avantajoase pentru ocupare, favorizând, în condiții de piață, recuperarea unor activități deocamdată excluse – respectiv din economia subterană. Concomitent, de subliniat că sunt avute în vedere aici negocieri colective și asocieri, de o parte, cu reforme fiscale, de cealaltă parte.

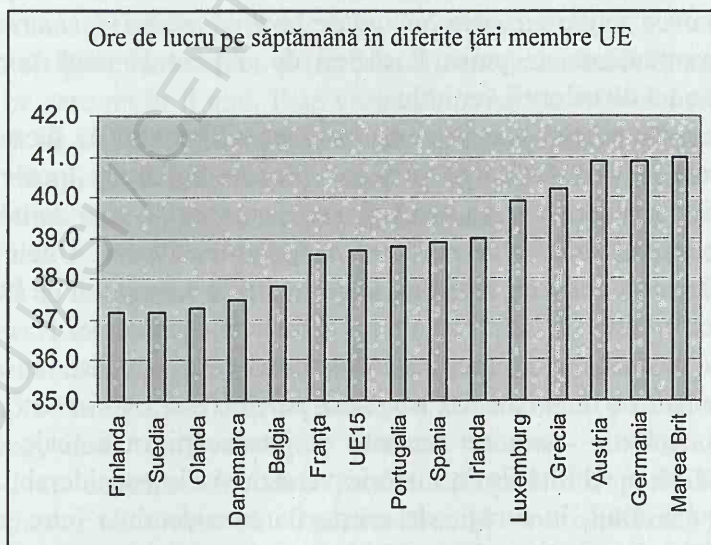
Altfel, vizavi de cele întâmplate pe piața muncii, *tendința salariilor era una considerată normală*, în condițiile date, și evoluând odată cu creșterea rentabilității; paralel cu creșterea de perspectivă a cererii (Gil-Robles, 1998). *Ameliorările tehnologice sunt așteptate să ridice*

*productivitatea tuturor factorilor – toate în aceeași direcție a diminuării gradului de substituție a muncii prin capital.*

### II.4.3. Timpul de lucru

La baza istorică, nimeni nu poate nega factorul de progres și bunăstare pe care îl reprezenta reducerea – numită „seculară” a – timpului de lucru în țările industrializate. Aceasta însă completată cu observația că cea mai mare parte a progreselor în domeniu survenea în perioade de creștere economică importantă și ocupare avansată a forței de muncă din secolul al XX-lea, încheiat. Mai exista atunci ceea ce specialiștii numesc „arbitrajul muncă-timp liber”. O astfel de tendință conduce la o redistribuire a câștigurilor de productivitate, conjugată cu reducerea timpului de lucru și a sporului salariului real. Ne putem deci aștepta la revenirea la o astfel de tendință seculară, atunci când creșterea va fi reluată. Ceea ce va fi tot atât normal și de dorit pentru ameliorarea condițiilor de muncă și calității vieții.

În viziunea Comisiei Europene, normele UE de limitare a săptămânii de lucru la 48 de ore și respectiv, a zilei de lucru la 11 ore revin pentru grija față de sănătatea angajaților și față de siguranța locului de muncă. Directiva 93/104/EC, din 23 noiembrie 1993, amendată de Directiva 00/34/EC din 22 iunie 2000, continuă să își modeleze conturul după noi propuneri de ajustare pe o spirală legislativă ascendentă.



Sursa: Trends-Tendences, Bruxelles, 13 septembrie 2007, p. 69.



Se disting aici trei „poli” culturali: cel anglo-saxon, cu timp de lucru lung, vizavi de cel nordic, cu timp de lucru scurt, rezultând și polul „latin”, undeva la mijlocul sau nivelul mediu al timpului de lucru european. Totuși, pentru perioadele de recesiune și șomaj ridicat *o reducere masivă, generalizată și obligatorie a timpului de lucru este prezentată drept soluția cea mai rapidă și eficientă de reducere a șomajului*. Susținătorii acestei teze consideră calitatea forței de muncă disponibile drept mai mult sau mai puțin dată (imuabilă), iar *unicul instrument antișomaj ar fi redistribuirea generalizată a acestei reduceri*, pe fiecare individ în parte. De aici însă și câteva probleme (puse de un astfel de raționament):

- *Reducerea obligatorie a timpului de lucru poate cunoaște consecințe nedorite asupra întreprinderilor cu resurse de capital și muncă bine determinate*. Dacă maniera organizării întreprinderii nu permite păstrarea constantă a numărului total de ore de lucru (reducând personalul lucrător sau decuplând timpul orar de lucru al mașinilor și utilajelor), este probabil ca producția să diminueze fie și odată cu ameliorarea nivelului productivității. Fenomenul antrenează mai întâi reducerea creșterii producției potențiale – vezi aici potențialul creării de venit și bogăție –, mai târziu, prejudicii ocupării.
- În eventualitatea prevenirii scăderii rentabilității, afectând investițiile și reducând potențialul productiv, *ritmul de creștere a salariilor reale pe lucrător ar trebui ajustat descrescător pentru a reduce umflarea costului unitar real al mâinii de lucru*. Această eventualitate ar putea fi dificil de obținut și riscă conflicte pe fondul distribuirii venitului.

Luarea de măsuri specifice de reducere a timpului de lucru, la nivel micro, trebuie să țină seamă de premise, precum condițiile locale sau cele negociate de partenerii sociali și să fie sau *reversibilă, sau considerată în ordinea procesului secular de reducere a timpului de lucru*. Unele inițiative sugerează, în acest context, ca măsurile de reducere a timpului de lucru să fie combinate cu crearea de locuri de muncă și de avantaje fiscale.

Altă modalitate de creștere economică și a ocupării ar consta în *încurajarea utilizării maxime a timpului parțial sau „voluntar”* al noilor forme de ocupare – ceea ce necesită și intervenții în actuala legislație. Evident este că posibilitățile în materie variază și ele considerabil de la un stat membru la altul, în funcție de ecarterile considerabile între proporțiile lucrătorilor și respectiv timpului parțial în actualitate.

## II.5. Scenarii ale pieței muncii

*Piața muncii* constituie un punct de serioase contradicții între analiști, plus un interes crescut din punct de vedere social, astfel politic și cultural (PBS online NewsHour, 1999). Presupunem mai întâi *scenariul optimist*. Piața își elimină supra-reglementarea inițială, angajatorii vor lucra cu salariile și angajările ca variabile de ajustare după ciclul macro, iar angajații se vor simți mai liberi în mișcare atât regională, cât și înspre ramurile în nevoie.

Presupunând *scenariul pesimist*, piața muncii va amenința viitorul monedei unice. Interesul politic va predomina față de cel economic; va crește forța sindicatelor și partea acestora la decizia politică; în fine, în partea descendentă a ciclurilor economice, statele se vor vedea lipsite de instrumentele macroeconomice de răspuns și reglare a situației. Așa că *scenariul devine, din rău, realmente catastrofic* pe această parte.

Să revedem însă *realitatea mai de aproape*, inteligibilă pe termen scurt și „între scenarii”. Europa unională pleca de la o putere considerabilă a sindicatelor, ceea ce este așteptat să slăbească ritmul schimbărilor pe termen scurt. Decizia asupra monedei unice contracarează însă cu siguranță o astfel de situație, având în vedere compromisul ei mai larg între forțele existente. Odată atins și *scopul legat de stabilitate și creștere*, este de așteptat ca acesta să favorizeze forțele pieței, în detrimentul puterii sindicatelor. Concret, vom vedea flexibilitatea crescută a pieței muncii și diminuarea *reglementărilor*. Piața europeană a muncii va fi tot mai similară celei americane – în paralel, structurile manageriale la nivel micro își vor crește eficiența.

Un alt punct interesant al introducerii monedei euro, la acest capitol, este unul pe care mulți îl uită. Este vorba de *influența monedei unice asupra structurilor de decizie*. O schimbare ideologică vizibilă în fiecare latură a societății europene. Schimbarea va trece de la societatea liberală tradițională – vezi contractuală –, la un sistem mai constructiv. Vedem lucrurile mai departe decât o simplă schimbare economică – un fel de revoluție, totuși nonviolentă și în scopul unificării și stabilității pe vechiul continent (PBS online NewsHour, 1999).

*Schimbarea în Europa va fi – ca revoluție – una de putere*. Este vizibilă lupta între grupurile de interese. Cu atât mai mult pe piața muncii. Pe termen lung, însă vor fi câștiguri comune tuturor – sindicate, patronate, guverne –, cu condiția efectuării pașilor apropiați. E posibil să câștige Europa, împotriva intereselor particulare și în beneficiul economiei internaționale.

### Teme pentru referat

- 1) Evoluții cifrice ale șomajului și gradului de ocupare a forței de muncă în țările membre UE
- 2) Politici europene specifice pieței muncii
- 3) Viziunea Comisiei Europene (CE) asupra raporturilor (substituției) capital-muncă
- 4) Timpul de lucru în viziunea Comisiei Europene

### III. Piața financiară europeană

*Mișcarea capitalului* în interiorul unei entități geo-economice naționale sau federale, inclusiv în interiorul Uniunii, se rezumă la:

- *Investițiile directe* – constituirea de obiective de tipul companiei (întreprinderii).
- *Plasamentele de portofoliu* – titluri de valoare de tip acțiuni, obligațiuni sau bonuri de tezaur.
- *Depozitele bancare în străinătate* – cea mai veche, mai comodă și mai răspândită formă (Bârsan, 2005, p. 8).

#### III.1. Premise de impact

Europa își câștiga, prin euro, calificarea de *al doilea pol financiar al lumii* – „de departe înaintea celui japonez” (Colloque Von Wogau, 1998). Problema este crearea celor mai bune condiții pentru concurență, în plan mondial. Crearea euro avea importante consecințe pe piețele europene. Se prevede (încă o dată) talia importantă a monedei euro.

De la 1 ianuarie 1999 – ziua euro –, bursele de valori din țările *Euroland* anunțau cotarea tuturor listelor de titluri proprii în euro din data de 4 ianuarie 1999. Ceea ce avea să alinieze piața titlurilor la cele monetare și la operațiunile bancare de gros, de la începutul existenței monedei euro. „*Renominalizarea obligațiunilor în moneda unică unifică piețele de valori într-una mai mare decât cea a SUA sau a Japoniei. Numai talia medie a emisiunilor individuale era inferioară emisiunilor guvernului SUA. Ceea ce făcea euroobligațiunile mai puțin lichide decât pe cele americane*” (Yves-Thibault de Silguy, 1998a).

*Pe termen mediu*, urmau să se modifice strategiile investiționale și să se creeze piața euro a stocurilor. *Pe termen lung*, avea să fie promovată creșterea companiilor pan-europene – dată fiind facilitatea creată a procurării de capital de pe spațiul *Euroland*. Firește, investitorii sunt așteptați în perma-



nență să își diversifice și propriile portofolii pe piețele locale. Iar nominalizarea titlurilor în moneda unică va facilita căutarea oportunităților investiționale în întreaga zonă. *Se așteaptă astfel mișcarea opțiunilor, de la baza riscului de țară, la analiza sectorială în cadrul pan-european.*

Treceau în așteptare modificări structurale și sub aspectul că *cele 38 de burse de valori naționale europene urmau a se adapta unui proces de raționalizare*, în contra redirijării inițiale către SUA ori de câte ori apăreau grupări locale.

În perspectivă însă, *gradul de lichiditate a eurotitlurilor este așteptat să crească* în măsură importantă. Câteva efecte rămân de așteptat și odată cu eliminarea vechiului risc monetar (valutar). Investitorii nu mai au motiv să se limiteze la piețele interne, inițiale. Costurile investiționale sunt așteptate să crească odată cu ascuțirea concurenței. Piața de capital euro va oferi o mare varietate de instrumente, de lichiditate crescândă pentru toate termenele. Astfel, ea va constitui o bună alternativă pentru piețele americană și japoneză (Yves-Thibault de Silguy, 1998a).

### III.2. Piața obligatară

Piața obligațiunilor în dolari ocupa încă în 1998, înaintea zilei Euro, primul loc în lume: peste 8.000 miliarde dolari, dintre care 4.900 miliarde dolari titluri de datorie publică. Locul al doilea aparținea obligațiunilor în yen, pentru 4.800 miliarde dolari în total, dintre care 2.900 miliarde dolari datorie publică (Colloque Von Wogau, 1998). În această clasificare, înainte de euro valoarea obligațiunilor în bătrânele monede europene apărea relativ modestă. Marca germană, prima dintre acestea în materie de obligațiuni, atingea totalul de 1.700 miliarde dolari. Fără doar și poate, însă titlurile, în totalitatea monedelor de zonă, reveneau în euro. O estimare a volumului global al obligațiunilor în euro, pentru momentul de început, se cifra totuși aproape de 7.000 de miliarde de dolari, dintre care aproximativ 4.000 de miliarde de dolari obligațiuni publice (locul doi în lume).

Este cert că *asanarea finanțelor naționale lovește în emisiunea de titluri* în Zona Euro. Alți doi factori compensează însă din plin acest fenomen:

(i) *emisiunile în euro ale statelor terțe*. Astfel, state ca Argentina, Ucraina, Brazilia, Slovenia, sau Grecia, înainte de aderarea la zonă, respectiv Suedia, membră UE și nemembră Euroland (*prè-in*), veneau să susțină moneda europeană, încă înainte de crearea ei, prin anunțarea emisiunilor de obligațiuni de stat în euro;

(ii) *dezintermedierea finanțării întreprinderilor*. Marea lichiditate, la care se adaugă profunzimea pieței euro, este așteptată să reducă costurile tranzacțiilor aproximativ până la nivelul aceluiași costuri pe piața dolarului. Rezultatul ar fi stimularea emisiunilor de titluri în euro. *Euro accelera dezintermedierea financiară a întreprinderilor*, dată fiind ușurința finanțării directe pe piața financiară. Marja potențială a acestei creșteri subzistă câtă vreme, în 1998, mai bine de jumătate din finanțările întreprinderilor europene avea loc prin împrumuturi bancare – corespunzător, în SUA finanțarea bancară a întreprinderilor ocupa, la același moment, nu mai mult de o cincime (Yves-Thibault de Silguy, 1998a).

*Titlurile corporatiste le urmează urma pe cele guvernamentale* (Yves-Thibault de Silguy, 1998b). O datorie și o lichiditate mai mari pe piețele euro ascut concurența și diminuează nivelul prețurilor. Companiile sunt încurajate să își mute opțiunile de la împrumuturi bancare, către eurotitluri. Potențialul tranzacțiilor cu acestea din urmă va putea fi comparat cu situația SUA. Spre exemplu, punctul de plecare ar putea fi finele anului 1995, în care împrumuturile bancare ocupau 55% din totalul instrumentelor financiare pe piețele financiare europene, comparativ cu SUA, unde aceeași pondere era de numai 22%. Iar în continuare este de așteptat creșterea acestei piețe europene, prin aceea a interesului investitorilor, inclusiv al celor din afara teritoriului european.

Dezvoltarea pieței obligațiunilor era așteptată să fie deosebit de rapidă. Numai primele cinci luni ale lui 1998 indicau o astfel de explozie de 150%, iar spre finele aceluiași an se ajungea la 40% din valoarea emisiunilor în dolari. Înainte de „ziua euro”, erau atinse 100 miliarde euro în titluri.

### III.3. Stabilimentele de piață europene

Deopotrivă, piețele financiare și băncile sunt privite de ceea ce este apropierea actorilor financiari, în jurul monedei euro.

#### III.3.1. Stabilimentele financiare

Cea mai fragmentată dintre piețele financiare este cea a acțiunilor. În Europa existau 38 de burse reglementate, naționale și regionale, și 18 autorități reglatoare la „momentul” euro. Pregătirea monedei euro avea loc în paralel cu reorganizări ale burselor europene în condițiile în care:

- în iulie 1998, se semna un acord între bursele de la Londra și Frankfurt în obiectivul unei cotații comune a valorilor vedetă;

- în paralel, piața germană la termen (DTB) fuziona cu omoloaga ei elvețiană (SOFFEX), pentru a ajunge la EUREX. Iar aceasta din urmă se alia cu MATIF-ul parizian, pentru o platformă comună (1999).

Astfel de mișcări surveneau concomitent alteia, de concentrare în domeniul bancar.

### III.3.2. Băncile

Suprimarea riscului valutar, odată cu crearea euro și căderea frontierelor financiare, deschidea resurse ale ofertei de servicii financiare. Piețele financiare naționale încetau a mai fi „captive”. Întreprinderile puteau practica opțiunea între zeci de parteneri financiari diferiți, în locul a numai câțiva naționali. Concurența creștea și modifica în profunzime peisajul financiar european. Erau stimulate dinamismul și inovația financiară pe partea bancară.

Pozițiile de plecare ale diferiților actori financiari erau de la început îndeajuns de echilibrate – niciun „campion național” bancar nu mai depășea, în totalul zonei, cifra de 3%. Situație identică pe piața asigurărilor. Pentru ambele, instaurarea monedei comune aducea plusul important de concurență (Yves-Thibault de Silguy, 1998b).

Moneda unică favorizează în egală măsură investițiile directe și piețele bursiere europene. Se face loc ratrapajului finanțării noilor întreprinderi inovatoare în raport cu situația SUA. Iar miza specifică depășește zona financiară. Bunăoară, cam nouă milioane de persoane lucrau în anii două mii în firme cotate pe NASDAQ (SUA), ai cărui echivalenți europeni – vezi EASDAQ, AIM (Marea Britanie), la care se adaugă noile piețe franceze, germane și belgiene.

Comisia Europeană prezenta însă din timp un plan de acțiune pentru recâștigarea acestei întârzieri, iar liniile ei generale erau aprobate în Consiliul European de la Cardiff. Odată cu acțiunile autoritare și la vârf, mediul financiar era asigurat de schimbare. *Rămânea cuvântul stabilimentelor financiare*, ele însele, în speță organizarea lor pe aceeași linie a apropierii între actorii financiari și armonizării regulilor de operare.

### III.4. Armonizarea regulilor

Încă din 1996, la inițiativa Comisiei Europene, era însărcinat cu armonizarea regulilor financiare un grup de experți, condus de domnul M. Giovannini. Armonizarea începea cu stabilirea zilelor și orarelor de lucru. Concluziile aveau să servească lucrărilor prezidate pe aceeași temă de domnul Grégoire Brouhns,



directorul Trezoreriei belgiene. Era numai un început de activitate în toate statele membre zonei.

După 1 ianuarie 1999, *indicii naționali ai activității interbancare a zonei cedau locul celui unic european, EURIBOR*, bazat pe un grup de bănci reprezentative pentru ansamblul zonei. Să nu uităm însă importanța covârșitoare, la nivel european, deținută de „City of London”, încă în afara Zonei Euro. Aceasta a și încercat construirea unui indice propriu, EURO-LIBOR, în succesiunea celor vechi, înlocuiți (Yves-Thibault de Silguy, 1998b).

Poate părea, astfel, paradoxal ca o parte reprezentativă a zonei să fie concurată de o singură piață financiară, deocamdată externă. „City” deține un rol preponderent, sprijinit pe cele mai bine de 3.000 bănci arondate și reprezentând interese concurente din toată lumea. Activitățile financiare londoneze implică peste un milion de persoane, adică ceva mai mult decât întreaga populație din Frankfurt, oraș în care ființa la un moment dat cea mai mare bursă din Zona Euro. Este puțin probabil ca EURIBOR și EURO-LIBOR să coexiste pentru prea multă vreme. Iar cel care va decide nu se întrevade a fi decât tot piața, adică resortul de ultimă instanță.

Trebuie luată în calcul și reacția guvernelor, respectiv incitarea lor în progresul armonizării fiscalității asupra economiilor. Aceasta ar fi de estimat drept prima mare sfidare a euro, în ordine cronologică.

### III.5. Diversificarea portofoliilor private

Să presupunem un portofoliu inițial de investiții diferite în firme europene, ca și în monede naționale. Numai trecerea la moneda unică face ca acest portofoliu să nu mai arate atât de diversificat – nu mai putem miza nici pe monedele diferite, nici pe diferențierile de ciclu economic. Figura de stil a autorului (Soto, 1999): *din pluralitatea de „coșuri” în care depunem ouăle, ne trezim cu un singur coș* (moneda unică, în raport cu diferențierea regimurilor de curs, n.n.); *din diversitatea inițială a ouălor, ne trezim că avem mai multe decât ne sunt necesare* (firmele, cu cicluri economice, inițial diferite, n.n.<sup>8</sup>).

Analistii Comisiei estimau ca dificil de calculat impactul introducerii euro asupra alocării portofoliilor private, în special în punctul care privește previzibilitatea reacției investitorilor într-o singură monedă. Ne amintim de anii optzeci, în care partea portofoliilor europene pe piețele internaționale de capital creștea de la 13, la 40%, în defavoarea în special a dolarului american, care diminuă de la 67, la aproximativ 40% (Comisia Europeană, 1997).

<sup>8</sup> Vezi Soto (1999).

Categoric, *portofoliile depuse inițial pentru riscul valutar vor fi reinvestite, dar unde?* (PBS online NewsHour, 1999). O evaluare dificilă prin natura ei. Rolul va fi aici jucat de aprecierea și indicația calitativă a piețelor. Operațiunea de diversificare a portofoliilor pornea și ea dinainte de „momentul” euro (Yves-Thibault de Silguy, 1997). Între 1981 și 1995, partea monedelor europene, în ansamblul portofoliilor private ale lumii, creștea de la 13, la 37%; în absolut aceleași cifre evoluau portofoliile în obligațiuni internaționale nominalizate în euro (deci tot 37%). Investitori neidentificați, inițial neinteresați în piața europeană, sunt așteptați datorită interesului mai crescut în moneda comună cu costuri de protecție mult scăzute, sau a ștergerii deosebirilor dintre țări, înlocuite de o arie investițională mai mare.

Alte observații:

Mai întâi, reiterăm că *piața obligațiunilor în euro avea să fie cea mai mare din lume, încă de la crearea ei* și, în precedent, a monedei. Se adaugă aici predeclarația mai multor state de a-și converti (în euro) datoria publică în moneda unică. Anul 2002, al monedei efective, avea să găsească și converșiunea încheiată în cadrul zonei.

În al doilea rând, *costurile de utilizare a euro aveau să fie tot atât de coborâte precum cele ale utilizării dolarului*. Reacția operatorilor financiari ar fi putut fi (probabil, la vremea respectivă) una a realocării progresive a portofoliilor, tot în favoarea euro; dar, din nou, dificil de estimat amploarea fenomenului. Există astfel și *factori de sens contrar*: investitori deținând mai multe monede europene care surprindeau o proporție exagerată a euro în propriile portofolii din ianuarie 1999, vizavi de dolar sau yen etc.

Concomitent, *este probabil ca euro să fie utilizat mai mult astăzi de către operatorii financiari în virtutea întinderii și lichidității pieței sale*, cu paletă largă de oportunități în zonă. Această nouă cerere va corespunde și unei oferte suplimentare, pe care instituțiile financiare se și pregătesc să o emită.

### III.6. Rolul autorităților – condiții bine pregătite economic

#### III.6.1. Factori principali

Trei *factori concurenți*: *anticiparea, convergența și transparența procesului* (Yves-Thibault de Silguy, 1998b).

1) **Anticiparea.** Piețele financiare deja lucrau la „data euro”, ca și cum acesta deja exista de ceva vreme. Deodată, deci, pasul nu era făcut în necunoscut. Exista stabilitate monetară în Europa – încă în 1987, era

consemnată ultima aliniere de curs între franc și marcă, respectiv o uniune monetară *de facto*. Un deceniu mai târziu (1999), destabilizarea extrem-asiatică rămânea fără ecou în Europa. E drept, un pic altfel au stat lucrurile vizavi de criza mexicană a anului 1995. Dar euro se constituia, de regulă, ca un real adăpost împotriva presiunilor externe.

2) **Convergența economică.** Expresie de jargon proeuropean, regăsită în nivelurile: inflației, deficitului public, cursului de schimb și dobânzilor.<sup>9</sup> Odată cu convergența, astfel de parametri ajung să însemne cam același lucru. În fine, prea puține cauze pentru instabilitatea cursului de schimb.

*Progresul esențial mai constă însă, chiar înaintea celor săvârșite pe terenul economiei, în însuși design-ul Tratatului și reglementărilor aferente.* Bunăoară, de o parte respectarea prevederilor este de natură să asigure performanța economică comunitară; de cealaltă, aceleași prevederi se cer aplicate în întregime, și nu (numai) în parte. Nu mai puțin, înaintea BCE, Institutul Monetar European (IME) își făcea datoria cu profesionalism, anunțând și limitând întinderea *Euroland* la numai 11 țări – pentru 1 ianuarie 1999<sup>10</sup>.

Încă un aspect: în 1993, statele *Euroland* își recomandau un nivel mediu al inflației de 4%. În preziua trecerii la euro, inflația cobora la 1,6%; *din toamna lui 1995, treisprezece state din Uniune se afiliau la Mecanismul Cursurilor de Schimb* și mențineau apoi stabilitatea acestora; aveau loc semnificative reduceri ale deficitelor publice – de la 6,1% în 1993, la 2,4% în 1997, chiar 1,8%, în termenii PIB, în 1998 (Yves-Thibault de Silguy, 1999).

De partea favorabilă a venit și comportamentul *ratei dobânzilor pe termen lung*<sup>11</sup>. *Piața crede în seriozitatea menținerii inflației reduse și în soliditatea finanțelor publice.* De cealaltă parte, dobânzile pe termen scurt pot dovedi alinierea la performanțele celor mai puternici de pe piață; în final, se exprimă ca barometru de credibilitate față de politicile antiinflaționiste ale BCE (Yves-Thibault de Silguy, 1999).

3) **Transparența** este așadar la fel de importantă, precum anticiparea și convergența. În mai 1998, după anunțarea țărilor participante la euro, miniștrii de finanțe urmau să exprime nivelul cursurilor de schimb participante și fixate mai târziu, în ianuarie 1999. Intervalul de timp era suficient operatorilor și piețelor să se pregătească și să urmeze schimbarea – nu aveau să apară schimbări de ultim moment. Erau incluse și măsurile de

<sup>9</sup> Vezi „Criteriile (de convergență) de la Maastricht” (1992).

<sup>10</sup> Ulterior, grupul se mărea cu Grecia, tot cu acordul instituției.

<sup>11</sup> Este ales acest indicator drept unul care are mai puțin de-a face cu decidenții politici și mult mai mult cu piața însăși, respectiv cu reacția ei la evenimente.



intercoordonare luate de băncile centrale. Suficient încă o dată pentru a elimina din fașă oricare perturbații speculative, din partea operatorilor, odată ce aceștia se convinseseră de forța consensului de voință politică, însoțind demersurile întreprinse.

### III.6.2. Crearea unei piețe largi, profunde și de lichiditate înaltă. Cooperarea dintre piețe

*O altă piață profundă, largă și lichidă, asemănătoare celei americane, este așteptată să se construiască cu moneda euro. Rezultatul așteptat – concurența, dar și cooperarea piețelor regionale, intrazonă (Yves-Thibault de Silguy, 1998b). Piețele financiare naționale își urmau și ele unificarea într-alta cu convenții și practici comune, care urma să depășească anvergura pieței americane sau a celei japoneze. Investitorii vor beneficia de o mai largă opțiune în cadrul Uniunii, decât în afara ei, în SUA și Japonia, fie și pentru investiții mai mici. Ceea ce va mai rămâne să distingă intrazonal va fi numai riscul specific, iar acesta pentru diferențieri cu atât mai mici ale dobânzilor. Rămâne în responsabilitatea guvernelor, odată cu finanțele, fiscalitatea și celelalte politici economice, cu excepția celei monetare, crearea de datorie publică.*

Am amintit deja mai sus listarea comună a titlurilor în 1 ianuarie 1999, drept aliniere „bing-bang” a pieței titlurilor la piețele monetare și operațiunile bancare de gros. Intrarea titlurilor pe o piață comună europeană era mult ușurată. Ceea ce însă nu merge până la o prezumtivă bursă de valori europeană – bursele vor rămâne și ele naționale în zonă. Este de așteptat, în schimb, intercorelarea mișcării valorilor.

Tot de la piața europeană este de așteptat, pe latura externă, accelerarea fenomenologiei rezultate din presiunea factorilor globalizați. Ceea ce aduce, indirect, alți factori unificatori. Spre exemplu, vechile diferențieri între titlurile nominalizate în franci și respectiv, în mărci sau diferențierile dobânzilor, transferate acum politicii monetare comune. De cealaltă parte, comuniunea dobânzilor cheamă necesitatea altor produse, împreună cu aceea a unor indici paneuropeni.

În ceea ce privește cooperarea dintre piețe, pregătirea piețelor a fost îndelungată, iar Comisia a acționat drept liantul înțelegerii urgenței și anvergurii măsurilor de luat. Să reamintim declarația, în sensul armonizării standardelor și convențiilor specifice – vezi piața titlurilor în așteptare (iulie 1997) – a Asociației Piețelor Financiare Europene. Iar de la 1 ianuarie 1999,

plățile extrafrontiere se simplificau, la rândul lor, prin operaționarea sistemului TARGET<sup>12</sup> (Yves-Thibault de Silguy, 1999). Urmau să fuzioneze bursele din Amsterdam, Paris și Lisabona în EURONEXT, iar cele de la Stockholm și Helsinki în „Piața Nord-Baltică”. Bursele de la Copenhaga și Oslo, împreună cu bursa din Islanda, au optat pentru varianta cooperării în „NOREX” (EC, 2004; Fazio, 2004).

### III.7. Alte așteptări

Esențial, *nevoia mai multor tranzacții pe aria zonei este eliminată*, dar revenea nevoia unor modificări de politică a unor actori principali (PBS online NewsHour, 1999); prin moneda comună creștea accesul la piață, dar și concurența este de așteptat să crească. OCDE (1998) prevedea căderea nivelului general al tranzacțiilor nete. Unii agenți urmează să iasă de pe piață. De cealaltă parte, dacă tranzacții de felul celor monetare (de curs de schimb) sunt eliminate, investitorii direcți vor găsi mai ușor cele mai bune oportunități. Se va estompa diferența specifică între instituțiile financiare diferite localizate. Încă o dată, concurența va crește. În fine, beneficiul este așteptat pe termen lung, în vreme ce, pe termen scurt, aceleași piețe financiare pot suferi reculuri. Stabilizarea euro ar putea întări și poziția altor piețe financiare, inclusiv în țările din est (OCDE, 1998).

*Piața obligațiunilor (euro) era așteptată să crească rapid* (Comisia Europeană, 1997), iar aceste titluri căpătau un rol-cheie, începând cu anii 2000. De așteptat ca în Europa să se multiplice împrumutătorii, spre deosebire de cazul (Trezoreriei) SUA. Profiturile vor fi diferențiate și vor depinde de capacitatea debitorilor de a-și plăti obligațiile. *De așteptat un nivel de convergență acceptabil, chiar dacă nu o convergență totală* – convergența va rezulta cel puțin între regiuni care nu vor prezenta riscuri pe termen scurt. *Cât despre obligațiunile pe termene lungi, sunt așteptate diferențieri asemănătoare obligațiunilor municipale din SUA sau provinciale din Canada. Riscurile se vor manifesta de partea investitorilor, în special pentru epocile de criză și alegeri* (Comisia Europeană, 1997).

De așteptat și *schimbarea piețelor derivate*, cu accent pe ceea ce va implica moneda efectivă euro. Avem în vedere companiile financiare pierzând, la această poziție, o sursă serioasă de venit. Una dintre motivațiile principale ale existenței acestei părți a pieței este chiar *reducerea riscului*.

<sup>12</sup> Vezi Anexa III.

Modelul de bază era cel al contactului firmelor cu băncile, în vederea securizării monedelor de tranzație contra riscului valutar. Astfel, dacă moneda euro își îndeplinește unul dintre propriile obiective – reducerea riscului valutar –, cele mai multe dintre instrumentele specifice își vor reduce substanțial valoarea, și odată cu ele, comisionul specific.

### III.8. O cuantificare a impactului integrării financiare

În 2002, CE finanța două studii privind *cuantificarea impactului macroeconomic (macroimpactului) al integrării financiare a UE*. Rezultatele arătau:

- 1) câștigurile de eficiență reveneau în reducerea costurilor de tranzație, ceea ce însemna, în consecință: a) reducerea costului de utilizare a capitalului (CUC); b) reducerea cu 0,5% a costurilor unei piețe integrate de active;
- 2) integrarea financiară, finanțele corporatiste și creșterea raportului între: a) pasivele la termen, purtătoare de dobândă, ale băncilor, dar și instituțiilor nebankare și b) PIB.

*Scenarii evidențiate:*

- 1) ce s-ar întâmpla cu endogenele, dacă toate țările membre UE ar avea acces la o piață financiară de dimensiunile celei din SUA;
- 2) ce s-ar întâmpla cu activele variabile, în cazul în care calitatea sistemului ar crește la maximum local (vezi Olanda).

#### Concluziile studiului:

- creșterea valorii adăugate cu 0,94% în industria prelucrătoare, cu variații teritoriale;
- câștiguri, dar și pierderi (ECB, 2004).

#### Teme pentru referat

- 1) Titluri de valoare specifice în Uniunea Europeană și date cifrice
- 2) Comparații între piața financiară europeană și piețele specifice americană și japoneză
- 3) Bursa londoneză
- 4) Obligațiuni în euro
- 5) Perspective ale pieței financiare a Uniunii Europene



## IV. Investițiile străine directe (ISD) și integrarea economică europeană

### IV.1. Integrarea regională și condiția ISD

*Integrarea regională* înseamnă, prin definiție, *ridicări de bariere comerciale și ale investițiilor în zonă*<sup>13</sup>. Apoi, transferul de capital se intensifică între partenerii tradiționali, respectiv în cadrul *companiilor multinaționale* (Buch și Piazolo, 2001).

#### Fundamentele Investițiilor Străine Directe în definiție, un simplu „rău necesar”

Fundamentul gândirii asupra ISD este construit de clasicul David Ricardo, în contribuția sa în ceea ce privește *avantajul absolut și avantajul comparativ*, în economia dintre națiuni. Clasicul englez nu făcea decât să înceapă să dezvolte una dintre teoriile economice cu bătaie lungă, asupra cărora aveau să lucreze în continuare nume la fel de venerabile prin vechimea lor, ca John Stuart Mill, ca și, mai târziu, suedezii Heckscher și Ohlin, apoi nume contemporane precum Samuelson, Meltzer și Leontief. Era *teoria comerțului internațional*.

Pare însă ciudat să fie implicată personalitatea științifică a lui Ricardo tocmai în teoriile asupra investițiilor străine directe, oricât am vedea astăzi *comerțul internațional și investițiile străine directe* drept procese realmente complementare și derulate pe unul și același spațiu. Este ciudat dacă încercăm să ne confruntăm cu contextul vremii sale. Or, în prima jumătate a secolului al XIX-lea, când scria Ricardo, nu aveam nici revoluția industrială, iar comerțul extrafrontiere abia mijea. Aici autorul chiar se referă direct la schimbul de postavuri englezești contra vinurilor portugheze. În ceea ce privește investițiile străine directe, activitatea și fenomenologia aferentă acestora urma să vină cu mult mai târziu. Încă o dată însă, toți teoreticienii cad de acord astăzi că nu poți vorbi de ISD fără a pomeni numele unui Ricardo, pe cât clasicul autodidact nu a pomenit, el însuși, niciodată și nicăieri așa ceva.

Ricardo a văzut spațiul comerțului internațional (spunem astăzi, al economiei internaționale și circuitului economic internațional) drept unul al avantajului *absolut* și al celui *comparativ* pentru națiunile implicate. *Avantajul absolut* era unul pe care urma să îl indice, după un secol, fie și în alt context, și John Maynard Keynes – este vorba de recâștigarea echilibrului macro al alocării resurselor, respectiv al exploatării factorilor, referirea cea mai directă revenind asupra factorului muncă – asupra căruia cad cu precădere accentele în veacul următor, al XX-lea. *Avantajul comparativ* revenea din redistribuirea venitului și profiturilor din comerțul internațional. De aici, adică direct de la Ricardo, apăreau

<sup>13</sup> Iar între țările Uniunii și cele din estul Europei, fenomenul este evident.

inegalitățile internaționale, ca premise opuse deschiderii economiilor naționale: țările (economiele) beneficiau inegal de pe urma comerțului reciproc. Este normal să ne gândim la o teorie luând în considerare vămile, tarifele și restricțiile la importuri, dar și la exporturi.

O primă observație este aceea că însuși Ricardo face abstracție, în context, de avantajele dintâi care mișcă mecanismul economic, inclusiv pe direcțiile de dincolo de frontiere, adică de profitul exportatorilor, cuplat cu interesele importatorilor din celelalte țări. Clasicul vorbește de *implicarea națiunii*, ca formațiune sau superagent economic, în speță. Așadar, încă la Ricardo, în prima jumătate a secolului al XIX-lea, este identificată națiunea, ca o a treia categorie implicată în relațiile comerciale dintre un exportator dintr-o țară și un importator din altă parte a lumii. Unul este exportatorul, care obține profit, alta este națiunea, care câștigă în termenii macroeconomici ai exploatării muncii și resurselor, inclusiv ai eliminării șomajului.

Viziunea lui Ricardo asupra comerțului internațional este, concomitent, una care crede nestrămutat că *pe acest spațiu concurența este perfectă*. În favoarea acestei opinii revine multiplicarea exponențială, față de condițiile piețelor locale și autohtone, a producătorilor și consumatorilor, concomitent cu reducerea semnificativă a importanței individuale (relative) a fiecărui producător și fiecărui consumator, pentru fiecare produs marfă în parte. Spune astfel Ricardo că concurența perfectă – a spațiului economiei internaționale – este aceea care atribuie și distribuie avantaje, pentru care operează și beneficiază nu numai producătorii și consumatorii, ci, cum bine vedem, chiar și națiunile.

Ricardo putea vorbi despre națiune, cât însă nu putea vorbi despre ISD, nu numai pentru că acestea nu i-au fost contemporane. Dacă concurența este perfectă, la nivel internațional, „mai perfectă” decât pe spațiul intern, atunci și producătorul, și consumatorul sunt avantajați să rămână acasă. Producătorul și ofertantul își continuă creația și pentru consumatorii de aiurea, iar aceștia din urmă își vor primi utilitățile cerute fără probleme, în mediul perfect concurențial.

Criticii lui Ricardo au avut dreptate să nege ideea că spațiul economiei dintre națiuni ar oferi acest ideal al condițiilor reciproc avantajoase producătorului și consumatorului. Aceștia au fost chiar așa-ziii „neoclasici”: Heckscher, Ohlin și Samuelson, a căror contribuție chiar a primit numele format din cele trei inițiale, *Modelul HOS*. Vom vedea mai departe argumentul lor principal, dar deocamdată nu am încheiat cu ceea ce ne rămâne (fie și implicit) din geniul lui Ricardo. Vezi aici ideea că *o concurență perfectă, în economia dintre națiuni, elimină (ar elimina) nevoia transferului producției între națiuni, a mișcării capitalurilor*. Cu alte cuvinte, Ricardo ar fi contrazis (fie și numai implicit) nevoia de ISD, sensul existenței acestora, pentru motivul existenței concurenței perfecte, pe același spațiu.

Încă astăzi cădem de acord cu toții că *investițiile străine directe constituie o replică la imperfecțiunile concurenței pe spațiul internațional*. Asta îi datorăm și nu îi putem nega lui Ricardo. Ca atare, ISD, înainte de a bucura pe unii sau de a stârni criticile altora, înainte chiar de a apărea drept o dimensiune revoluționară a modernității economiei, iar astăzi a globalizării, apar drept un simplu rău necesar.



*Eroarea lui Ricardo nu îi șterge înrudirea cu neoclasicii.* Neoclasicii preluau mai târziu critici care se aud și astăzi asupra viziunii ricardiene. Nu este vorba de a contrazice existența perfecțiunii concurenței oriunde în lume, ci punctual de a constata că numai distanțele dintre producători și consumatori, distanțe destul de variate și uneori crescute și ele la niveluri exponențiale, adaugă cheltuieli de transport semnificative care alterează „perfecțiunea” concurenței. Mai mult, autorii modelului HOS opinează că resursele economiei, în speță *factorii de producție* cunosc o răspândire inegală în lume, ceea ce avantajează inegal națiunile. Avantajul națiunii asupra unui factor și altuia împiedică circuitul internațional al acestuia; cel puțin un astfel de circuit nu e lăsat să se desfășoare în condiții de concurență perfectă. În speță, națiunile vor exporta bunuri la care iau parte factorii autohtoni abundenți și ieftini, pe care, astfel, îi vor valorifica, la extern, în propriul avantaj. Vor importa, dimpotrivă, bunuri conținând factori la care accesul autohton este mai redus și, potențial, mai costisitor. De fapt, susțin ei, acesta este avantajul comparativ al națiunii, avantaj pe care clasicul îl vedea oarecum deformat.

Iată, dar, și modul interesant în care noua teorie își recapătă numele care, în loc să îi îndepărteze, dimpotrivă, îi reconciliază pe neoclasicii cu înaintașul lor *clasic*. *Neoclasicii* redefinesc avantajul comparativ, de la locația asupra bunurilor, în care națiunea se specializează în viziunea lui Ricardo, la aceea asupra factorilor de producție, care ar sta la baza unui fenomen care, dimpotrivă, acuză lipsa de concurență în comerțul internațional.

Diferența față de Ricardo nu rămâne, în același timp, să se cantoneze asupra comerțului internațional, a exporturilor și importurilor. Neoclasicii fac loc ideii de *investiții străine directe*, cel puțin pe partea în care *exportul bunului vine să fie înlocuit de exportul producției propriu-zise*, al locației acesteia. De o parte, capitalul pleacă dintr-o economie pentru a căuta o alta, în care factorii sunt abundenți și avantajoși. De cealaltă, acest *export de capital* este altceva decât exportul clasic al bunurilor, care își înstrăinează proprietarul.

Neoclasicii mai conchid încă o regulă generală: aceea că exportul de capital – egal ISD – vine să valideze regula generală după care națiunile își exportă și valorifică factorii abundenți; în complementar, națiunile importă capital atunci când resimt lipsa acestuia.

Din păcate însă nici neoclasicii nu au putut explica totul. De pildă, cea mai semnificativă lipsă a teoriei lor este de a se fi oprit asupra investițiilor din țările dezvoltate către țările în curs de dezvoltare, respectiv asupra ISD *căutătoare de factori*, care sunt astăzi numai un capitol al chestiunii.

Capitalul exportat rămâne în proprietatea exportatorului extern. Fapt care lasă să se distingă întreprinderea numită „mamă”, din țara exportatoare de capital, de „filiala” ei din țara numită „gazdă” – în speță, importatoare. Apare ceea ce se numește, astfel, *companie multinațională* (CMN).

Combătând pe Ricardo, neoclasicii au explicat apariția și dezvoltarea fenomenului ISD și fenomenului CMN. Implicațiile sunt complexe, variate și depășesc aria economicului. De aceea ne vom ocupa de astfel de lucruri ceva mai departe. Pentru moment însă să nu uităm că în cele de față am rămas în aria teoriei asupra comerțului internațional, cu implicarea sa asupra ISD.



În afara teoriei comerțului internațional, la originea conceptului de investiții străine directe (ISD) s-ar mai situa cel puțin alte câteva formulări, ce nu beneficiază de atâta tradiție, dar cu siguranță și poate tocmai de aceea greutatea lor specifică este comparabilă acestora. Prima teorie (a doua, în ordinea discuției noastre, după teoria comerțului internațional) ar fi așa-numita *paradigmă eclectică*, ce îl are drept inițiator pe John Dunning și conține reperele: *proprietate, locație și internaționalizare (PLI)*. Nu mai vorbim de națiuni, ci de *firme* individuale și *avantajul lor* pentru ISD. *Firma* este avantajată să se extindă – să investească – în afara frontierelor când întrunește concomitent condițiile avantajului: a) *proprietății (P)* – asupra „activelor intangibile”. Faptic, atunci când e sigură că nimeni în acea țară nu i se va atinge nici de uzine sau construcții, nici de tehnologia și *hawks*-ul aduse de ea, odată cu acestea. Apoi b) avantajul *locației (L)* – despre care spunem ce am spus și la Modelul HOS – costurile factorilor, la fața locului, sunt mai reduse decât acasă. Și iată astfel și o primă învecinare a noilor teorii cu gândirea mai veche. În fine, c) avantajul *internaționalizării (I)* – care spune că firmei îi convine să iasă pe piața internațională atunci când *tehnologia* ei (care revine astfel ca factor de primă importanță) este una care poate concura cu cele din spațiul local.

Următoarea teorie se numește *teoria ciclului de viață al produsului*, și îl are, drept promotor, pe Robert Vernon. Judecata rămâne în planul *microeconomic*, al *firmei (companiei)*, dar mai precis în sfera vieții bunurilor fabricate. Există câteva *faze de viață* ale unui produs, pe termenul lung al producției și consumului acestuia. În 1) *introducere*, bunul apare și se dezvoltă între frontierele națiunii. Nu are încă de-a face cu exportul și piața internațională. Faza următoare, 2) a *creșterii* este *de facto* continuarea fazei de introducere, într-o creștere presupusă sănătoasă. Consumatorii ajung să cunoască produsul (acasă) în mod generalizat. Urmează faza 3) de *maturitate*, în care producția rămâne acasă, dar produsul urmează procedura *standardizării*, după care iese la export (se internaționalizează). Se întâmplă, în context internațional, ca în modelul lui Ricardo (factorii și producția rămân pe loc, iar produsul final se internaționalizează): și iată o a doua învecinare între teoriile vechi și noi asupra ISD. În ultima fază, 4) *declinul*, internaționalizarea continuă, dar decisive rămân numai *costurile*. Urmare a nevoii de diminuare a costurilor (eficientizare), producția poate migra și ea. De observat că *ISD apar în dreptul acestei ultime faze a vieții produsului, dar și atunci când acesta din urmă este deja standardizat*.

De la Vernon, japonezul Terutomo Ozawa a preluat ideea pentru a descrie migrația industriilor la scară ridicată între Japonia și alte națiuni din Asia, în anii șaiszeci și șaptezeci. Mai departe, maghiarul Gabor Hunya a văzut modelul lui Ozawa aplicabil pentru Europa de Est, în tranziția anilor nouăzeci, sursele investițiilor străine directe fiind economiile UE, vecine, și Americii de Nord.<sup>14</sup>

<sup>14</sup> Dalina Andrei, Investițiile străine directe. Originea și societatea multinațională, *Economistul*, Nr. 1784(2810), marți, 11 ianuarie 2005. În colaborare cu Liviu C. Andrei, pentru serialul cu tema: „Economia mondială pe înțelesul tuturor”.

Apare însă și efectul contrar, acolo unde, inițial, *investițiile străine directe* erau din categoria acelor *substitute de import* și de *evitare a barierelor comerciale*. *Exporturile-importurile* pot redeveni atractive, în detrimentul *investițiilor străine directe*, odată cu deschiderea piețelor. Vechii investitori externi își pot repatria capitalul sub toate formele, inclusiv aceea a activelor materiale fixe. Pentru țările din Europa de Est însă nu s-a înregistrat un astfel de fenomen – ci relațiile parteneriale de investiții au continuat (Blattner, 2002). Ideea de fapt ce rămâne este cea după care ISD durează odată cu avansul procesului integraționist.

#### IV.2. Investițiile străine directe și comerțul european. „Lanțul valoric” și comerțul UE

Condițiile specific europene cer distincția între *extra-* și *intra-UE* în materia atât a comerțului, cât și a *investițiilor străine directe*, considerând concomitent datele și studiile asupra fiecărei țări, fie ea membră (sau nemembră) UE. *Investițiile externe de capital european* (IED) sunt deopotrivă „defensive” și „ofensive” (Blattner, pp. 108-110).

a) **Defensive** (capital autohton în exterior, însoțite de reimporturi). Capitalul autohton „evadează” costurilor salariale ridicate, adesea cu scopul re-importării bunurilor finite, în urma *ajustărilor externe* (AE) în *lanțul valoric*. Aparent, noțiunea de „defensiv” se aplică investițiilor, în vreme ce ajustarea *externă* se aplică fluxului comercial. Cu toate acestea, ajustarea externă se asociază unei palete mai variate de situații, decât este cazul *investițiilor străine directe*. De pildă, un subcontractor AE poate lucra și în afara investițiilor externe defensive (IED), ca în țările care restricționează repatrierea profitului și capitalului. Acest tablou se completează cu situația în care *subcontractarea* (SCS) privește o producție, de obicei, secundară – vezi cazurile asamblărilor etc., ca activități încărcate de muncă.

*Investițiile străine directe* în țările UE decurg din câteva avantaje de localizare ca: mixtura rezonabilă a salariilor sau presiuni ale mediului ambiant (ecologice) înspre aplicarea unui plafon tarifar (agresiv). Locația cercetării pune în lumină avantajele unor regiuni interioare – avantaje de domeniul transporturilor, imobiliare, condițiilor generale de viață, regimului apatrizilor etc.

##### b) **Ofensive** (IED fără re-importuri)

Dimpotrivă, *investițiile externe directe* (IED) pot pătrunde pe o piață externă în care producția locală sau asamblarea par inevitabile, iar fluxurile se



comportă inițial drept investiții externe, fără consecințe comerciale<sup>15</sup>. Iar în sens contrar, adică în interiorul pieței europene, pot fi date destule exemple similare de comportament și situație. Scopul lor este atragerea segmentului de piață cel mai larg, via sindicatul lucrătorilor cel mai mare, și ultimele stadii mai importante ale producției. Aceasta pentru că astfel de procesări limitate sunt legate de barierele tarifare aplicate importurilor finale de bunuri cu prelucrare înaltă<sup>16</sup>.

În principiu, acestea pot fi considerate „ajustări interne” (AI) atunci când sunt urmate de export<sup>17</sup>. Literatura recentă tinde să identifice cea mai mare parte a acestor activități drept „centre de distribuție europeană” (CDE), în spiritul în care atât acestea, cât și producția secundară constituie activități separate și succesive pentru specialitățile logisticii valorii adăugate și managementului lanțului de ofertă.

Considerațiile de mai sus indică slaba distincție, în context, între „ofensiv” și „defensiv”. O înțelegere cuprinzătoare ar fi una mai realistă – ne gândim la conceptul lanțului valoric, în care componente ofensive și respectiv defensive succed unele altora. Figura IV.2 generalizează și revizuieste formatul primar de tip Mucchielli (1997) pentru unele considerații de natură statistică (deja discutate), dar statisticile curente pot considera și alte scopuri.

| Investiție (de tip): | Concretizare | Flux comercial        |
|----------------------|--------------|-----------------------|
| IED                  | Defensivă    | Ajustare externă (AE) |
| Locală               | SCS          | Importuri             |

**Figura IV.2. Ajustarea externă**  
(Investiții Externe Directe/IED și Subcontractări/SCS)

Spunem că o firmă care investește în străinătate numai pentru reimportul bunului finit, acesta fiind în final destinat pieței proprii, autohtone, urmează o strategie proprie ajustării externe (AE). Această strategie – de tip defensiv – este adaptată pieței interne și poate fi catalogată complet ca IED-AE și, propriu-zis, se lipsește de nevoile pieței în care se investește. Dimpotrivă, atunci când investiția externă ia în calcul piața țării în care se

<sup>15</sup> Avem exemplul Renault Mégane pentru o uzină de asamblare în Rusia, destinată pieței locale – nu este interzisă eventuala demontare a acesteia pentru re-export în UE, de unde ea a venit.

<sup>16</sup> Spre exemplu, măcinarea orezului – în urma importului de orez brut –, sau specificul textilelor, sau cel al industriilor mecano-electrice.

<sup>17</sup> Atunci când exporturi intrauniune urmează importurilor din țări terțe, această situație a ajustărilor interne (AI) nu mai este tot atât de clară – nu mai există evidențe intrauniune după 1992 (adică după unificarea acestei piețe).



investește, spunem că firma întreprinde o strategie de investiție ofensivă, iar aceasta se lipsește (dimpotrivă) de eventualitatea fluxului comercial cu țara de origine (parteneră) a investiției.

#### IV.3. Teorii mai vechi și mai noi despre integrare și investiții străine directe

În anii șaptezeci se gândea că integrarea economică, vizând căderea barierelor comerciale, va lucra împotriva imperfecțiunilor pieței, care favorizează *investițiile străine directe*. Cu toate acestea, dispariția tarifelor între statele Comunității Europene nu a oprit extinderea rapidă a companiilor multinaționale în zonă (Dunning și Robson, 1987), (Yannopoulos, 1990). Autorii cad de acord că de vină sunt *efectele pervertitoare de comerț ale uniunii vamale*, aceste efecte materializate (bineînțele) în materie locațională – aceiași autori ignoră însă efectele în materie de proprietate și organizare, esențiale internaționalizării producției.

Yannopoulos (1990) combină *paradigma lui Dunning* cu *teoria integrării*, în scopul de a desprinde o clasificare pe criterii complete a activității multinaționale pe teritoriul UE – o schemă taxonomică, fără referire însă la *substituția sau complementaritatea comerț-investiții*. Rezultă, pentru autor, *patru tipuri de investiție ale firmelor internaționale* – ca replică a firmelor și efecte statice și dinamice ale integrării:

- (i) *Investiții defensive și de substituire a importurilor*. La origine este un efect pervertitor al integrării, prin care sursa ofertei se mișcă de pe teritorii terțe cu eficiență, către producători autohtoni mai puțin eficienți – iar aceasta urmare unei relative discriminări tarifare a exportatorilor terți, date de alinierea tarifelor intrauniune. Replica firmelor – aici cele străine – vizează păstrarea propriei cote de piață în noile condiții mai vitrege pentru ele.
- (ii) *Investiții ofensive și de substituire a importurilor*. Sunt urmare creșterii piețelor, pe calea integrării, astfel expansiunii unor ramuri, sau numai așteptărilor în această direcție ale creșterii cererii.
- (iii) *Investiții de reorganizare*. Presiunea vine, de astă dată, din partea creării (și nu pervertirii) de comerț – fluxurile intrauniune cresc urmare realocării resurselor în condiții de creștere a eficienței, iar aceasta din urmă se datorează creării de avantaj comparativ. Companiile multinaționale se simt încurajate să redistribuie

producții deja existente în cadrul uniunii, după criteriul locației către costuri avantajoase – mai marea întindere a uniunii înlesnește gestiunea locațiilor.

- (iv) Investiția *raționalizată* încearcă să profite de creșterea eficienței – urmare noii distribuiri internaționale a costurilor de producție avantajoase (după criteriul avantajului costurilor) prin ridicarea barierelor comerciale netarifare. Autorul spune că adâncirea integrării naște noi oportunități de reorganizare și raționalizare a procesului investițional. Un impuls favorabil similar este resimțit aici și de investițiile ofensive de substituție a importurilor. Dimpotrivă, investițiile defensive au de suferit în aceleași condiții.

Concluziile lui Yannopoulos (1990) sunt reluate de studiul extensiv al lui Dunning (1988a, b) în ceea ce privește impactul *Programului implementării Pieței Unice*<sup>18</sup> asupra *investițiilor străine directe* din cadrul Uniunii Europene. Investigarea unei asemenea conexiuni este, după expresia directă a autorului (Dunning 1997b, p. 208), „asemenea unui joc de puzzle cu multe piese lipsă”, dar același autor reușește o imagine de referință realmente serioasă. Iar ce este mai important aici este tot asocierea ISD cu comerțul internațional.

#### IV.4. Efectele programului implementării pieței unice (IMP) asupra *investițiilor străine directe* în UE

Dunning consideră că IMP favorizează comerțul intraunional, urmare creșterii eficienței alocării resurselor intraunionale. De cealaltă parte, urmare fluxurilor comerciale extraunionale sunt favorizate *investițiile străine directe*, iar efectul bivalent se abate asupra comerțului extraunional. Autorul raportează fluxurile exportului la cele ale *investițiilor străine directe* și găsește raportul intra- mai mare decât cel extra-Uniune. În completarea acestei observații, Bugues și Jacquemin (1994) găseau fluxurile comerciale și de investiții directe (ISD) americane și japoneze semnificativ complementare reciproc. Mai departe, Rugman și Verbeke (1991) sugerau că companiile străine Uniunii își vor păstra strategiile față de aceasta și chiar vor accelera instalarea lor aici înainte de 1992 (data Tratatului Uniunii) pentru a evita bariere ulterioare. Și în sfârșit, Pain și Lansbury (1997) subliniază, în ciuda așteptatei concentrări a producției urmare avantajului comparativ recâștigat odată cu căderea barierelor comerciale, că la început firmele vor prefera

<sup>18</sup> Internal Market Programme (IMP).

investițiile directe în scopul realocării resurselor, adică al creării de avantaj concurențial pentru noile condiții.

Acocella (1992) analizează relația cauză-efect a IMP asupra *investițiilor străine directe* în imaginea teoriei jocurilor – două firme, fiecare situată în altă țară, și două piețe; firmele dețin monopol inițial ridicării barierelor comerciale. Concluzia autorului este aceea că ridicarea barierelor amenință pozițiile de monopol și fiecare firmă își caută păstrarea profitului de monopol inițial intrând în noile condiții concomitent cu înlăturarea fizică a concurenților.

Norman (1995) observă că unele industrii (ramuri) – în mod deosebit cele purtătoare de tehnologii, companiile transnaționale de origine UE, ca și filiale ale celor americane – devin tot mai regionale în cadrul Uniunii. Dintre acestea, *companiile* din Uniune tind să considere piața UE drept cea autohtonă, în locul piețelor naționale. Cele americane (tipice sunt aici Ford și General Motors) se adaptează vederii paneuropene și își formează manageriatul destul de asemănător structurilor *companiilor* autohtone. Ceea ce se poate spune mai puțin despre companiile japoneze. În realitate, afinitatea prounională este rezultatul programului IMP. Ca o concluzie a autorului, produsul *investițiilor străine directe* crește mai mult decât ar fi făcut-o ca simplă consecință a creșterii pieței. Investitorii par atrași de imaginea unei piețe largi și unificate, cu cursuri de schimb stabile, costuri reduse și disciplină monetară avansată<sup>19</sup>.

În privința *distribuției geografice a investițiilor străine directe*, programul IMP are tot un efect bivalent în cadrul Uniunii – considerând aici companiile multinaționale atât locale (UE), cât și străine. Dunning (1997b) găsește puține dovezi de creșterea concentrării *investițiilor străine directe* în interiorul Uniunii, în ciuda creșterii fluxurilor investiționale din țările ei mai dezvoltate (redirecționate) către același teritoriu. De altfel, această creștere este înregistrată, cel puțin de la mijlocul anilor optzeci și până în primii ani ai deceniului următor, pentru toate industriile manufacturate și pentru servicii. Observația vine în paralel cu cele empirice ale lui Barrell și Pain (1997) despre felul în care țări ca Marea Britanie, SUA, Franța, Germania sau Japonia investeau în alte țări dezvoltate (OCDE) mai mult decât în alte țări – adică în Lumea a treia, așa cum previzionaseră inițial (neo)clasicii în teoria dotării cu factori. Ca atare, nu numai economiile sărace atrag fluxuri de capital. Clegg (1996) arată că abundența fluxurilor de capital în țările UE consideră rolul esențial al cererii. Aceasta din urmă dă, *de facto*, dimensiunea

<sup>19</sup> În particular, pentru Spania și Portugalia.



pieței. Creșterea dimensiunii pieței, la rândul ei, reduce costurile de tranzacție pe calea locației (exterioare țării de origine a capitalului) optime. Iată astfel o corelație directă între dimensiunea pieței și volumul *investițiilor străine directe*. Dimpotrivă, Culem (1988) demonstrează inversa acestei relații pentru cazul pieței SUA. Alte referințe se raliază însă ideii relației directe a *investițiilor străine directe* cu anvergura pieței, în cazul UE, unde presupuse bariere comerciale nu ar fi generat (în locul lărgirii pieței) o astfel de amploare a fluxurilor externe de capital. Oricum, încurajarea *investițiilor străine directe* de către lărgirea pieței (unice) era evidentă și vie cel puțin în perioada de început a Uniunii. Mai târziu, creșterea pieței în termenii parametrilor economici impulsiona fluxurile de *investiții străine directe* în aceeași direcție favorabilă, în contextul căreia se înmulțea numărul subsidiarilor în producție. Se adaugă aici concentrarea pieței, ceea ce întărește și o altă teză – aceea că *investițiile străine directe prelungesc comerțul între marii producători ai lumii, cu rol de aplanare a conflictelor de interese la vârf*. Revenind la Cullem (1988), acesta puncta ideea că piața SUA nu atrăgea în sine *investiții străine directe*, dar aceste fluxuri puteau surveni (necontrolat) datorită acțiunii unor filiale deja maturizate. Vizavi, în UE, se fac vizibile surse de instabilitate pentru: lărgirea Uniunii, industrii cu capacități depășite pe perioada recesiunilor, dereglementări și liberalizări, creșterea barierelor netarifare externe Uniunii.

Krugman (1991, 1993b), bazându-se pe experiențe americane, sugerează – pentru aceeași geografie a *investițiilor străine directe* – că creșterea integrării este urmată, drept consecință, de aceea a *specializării și concentrării* (aglomerării) *industriilor*. În Uniune se dezvoltă *investiții străine directe* de tipul parteneriatului investițional între țări de aceeași talie – ca la Markusen și Venables (1995) –, în care industriile se apropie mai degrabă una de cealaltă, decât de locația consumatorilor. Rezultă astfel concentrări industriale și ale tehnologiei avansate, dar și separat – în țări terțe – localizarea filialelor după criteriul reducerii costurilor și creșterii economiilor la scară. Dunning (1997b) concludă astfel în sensul unei moderări a concentrării industriale în interiorul UE.

În privința *specializării pe țări și sectorială, legată de investiții străine directe*, efectul programului IMP urmează să fie bivalent asupra proprietății străine în frontierele UE. Proprietatea străină este prevăzută să crească în sectoare în care economiile la scară ale firmei prevalează asupra economiilor la scară ale uzinelor individuale. Programul va încuraja firmele

să își împartă optim costurile fixe și să le reducă pe cele de coordonare a activităților pe teritorii străine – vezi și Brainard (1993).

*Inegalitatea afectării sectoarelor de către programul IMP* rezultă direct din ipoteza precedentă, a specializării. Cu alte cuvinte, efectul pieței unice este, prin definiție, unul selectiv – din punctul de vedere sectorial. Se creează astfel nevoia unui studiu aprofundat al tipologiei sectoarelor. Autorii (Pain și Lansbury 1997; Young, 1992; Clegg, 1996 etc.) elaborează mai întâi criteriile, dintre care cele principale ar fi: (i) *avantajul firmei-lider și nivelul oportunității diferențierii activității în interiorul firmei*; (ii) *proprietatea asupra firmei*; (iii) *vechimea pe piața unională*; (iv) *poziția competitivă pe cele două piețe de referință – unională și internațională*.

#### IV.5. Investițiile străine directe și Uniunea Monetară

Literatura de specialitate este mai săracă în considerații la acest capitol. Riscul valutar este studiat în literatură mai mult în relația cu comerțul internațional. Ce se știe sunt două lucruri mai importante. Întâi, că Uniunea a trecut la stadiul monetar, urmându-l pe acela al *Mecanismului Cursurilor de Schimb* (MCS/ERM), ca o soluție la variația cursurilor. Apoi, că variația (în fine, regimul de ansamblu al) cursului de schimb determină esențial regimul investițiilor atât (din resurse) autohtone, cât și străine.

Lucrările de referință pentru această corelație sunt ale lui Molle și Morsink (1991a, b). Inițial, autorii (Molle și Morsink, 1991a) susțineau că riscul valutar descurajează investițiile externe. Dimpotrivă, uniunea monetară avea să încurajeze investițiile din nord către (țările din) sud. Cealaltă lucrare a autorilor (Molle și Morsink, 1991b) detaliază analiza, scoțând la iveală factori pro și contra (stimulativi și fricționari) determinanți pentru *investițiile străine directe*. Mobilitatea cursului de schimb rămâne printre factorii contrari.

Pentru deceniul 1975-1984 se desprind trei variabile mai importante, explicative pentru formarea fluxurilor *investițiilor străine directe*: (i) nivelul cercetării-dezvoltării în țara de origine – cel mai important factor pro-ISD; (ii) comerțul – ca factor complementar investiției directe; (iii) în fine, variația cursului de schimb este cel mai important factor contrar ISD.

Concluzia autorilor este evidentă: Uniunea va încuraja *investițiile străine directe* și tot atât țările candidate la Uniune pot aștepta creșteri ale acestor fluxuri. În completarea tabloului, Goldberg și Kolstad (1995) opinează că în condițiile contrare, ale volatilității cursurilor de schimb, investițiile externe vor fi căutate tocmai pentru reducerea acestui factor.



Alți autori regăsesc *legătura între comportamentul cursului și cel al balanței externe în totalitate* – în complementar, compoziția contului de capital și financiar nu pare afectată de cursul de schimb. Autorii mai văd totuși și o corelație dinamică între soldurile conturilor curent și respectiv de capital și financiar.

Graham și Krugman (1989) observă că dezvoltarea (inegală geografic, desigur) piețelor financiare (de capital) coboară rolul cursului de schimb asupra investițiilor internaționale, odată ce firmele, deopotrivă străine și autohtone, au acces la aceeași sursă de capital (internațional). Vor prevala astfel, față de cursul de schimb, alți factori, precum exemplul controlului exercitat de firmă în afara frontierelor. Dar această idee urmează să o atingă negativ și pe aceea a relației cursului cu ansamblul tabloului *balanței de plăți externe*.

#### IV.6. Câteva date. Situația țărilor UE în fluxul mondial

Un studiu (Andrei, 2018) întreprins pe datele oferite de statisticile UNCTAD<sup>20</sup> pentru un ansamblu mondial alcătuit din 215 țări ale lumii raportoare de capital internațional referindu-se la *investițiile străine directe* (ISD) și respectiv la *investițiile directe în străinătate* (IDS) – ale fiecărei țări raportoare într-un interval istoric îndeajuns de relevant – cum este aici perioada 1990-2015 – scoate la lumină câteva aspecte nu numai interesante, dar interesul crește și odată ce comportamentele capitalului la nivel mondial se regăsesc și în interiorul unei regiuni multinaționale, cum este Uniunea Europeană, sau cea a Europei Centrale și de Est (ECE)<sup>21</sup>. În primul rând, însă, ISD mondiale respectă un fel de „regulă a iregularității” – am numit aici diferențierea uriașă a volumului fluxurilor ISD și IDS pe țări de la nivel mondial până la cele ale continentelor și regiunilor considerate. Patru țări și regiuni ale lumii primesc peste jumătate din ISD (vezi *intrări* de flux investițional sau capital internațional) totale ale lumii în intervalul dat și numai trei dintre acestea investesc în lume (IDS) aproape 60% din totalul capitalului lumii. Și ne exprimăm astfel pentru că Tabelul IV.1, următor, indică și fața opusă a monedei – este vorba de patru și respectiv trei țări-regiuni care sunt, mai mult sau mai puțin, unele și aceleași de ambele părți ale fluxului.

<sup>20</sup> „World Investments Report 2016” (WIR 2016).

<sup>21</sup> WIR 2016 și grupează țările lumii într-un număr de 14 regiuni mai mult sau mai puțin autonomizate economic (integrate). Printre acestea, firește, Zona Euro, Europa Centrală și de Est, Europa de Sud-Est și restul „Europei dezvoltate”, trei regiuni asiatice și alte trei africane, două regiuni ale Americii Latine, iar Caraibe și Oceania apar în mod singular.



Tabelul IV.1

**Topul restrâns al ISD și IDS mondiale.  
„Vârful aisbergului”**

| Poziția | Țara/regiunea      | Stocuri 2015  |                     |             |
|---------|--------------------|---------------|---------------------|-------------|
|         |                    | Milioane US\$ | % din total mondial | % cumulativ |
|         | <i>ISD/Intrări</i> |               |                     |             |
| I       | Zona Euro          | 5 178 913,2   | 21,8                | 21,8        |
| II      | SUA                | 3 949 711,0   | 16,7                | 38,5        |
| III     | China              | 1 724 670,9   | 7,3                 | 45,8        |
| IV      | Marea Britanie     | 1 557 942,5   | 6,6                 | 52,3        |
|         | <i>IDS/Ieșiri</i>  |               |                     |             |
| I       | Zona Euro          | 7 240 413,0   | 31,1                | 31,1        |
| II      | SUA                | 4 842 484,0   | 20,8                | 51,8        |
| III     | Marea Britanie     | 1 791 033,8   | 7,7                 | 59,5        |
|         |                    |               |                     |             |

Notă: date calculate pe statisticile UNCTAD *WIR* 2016.

Iar în același tabel mai observăm și că *Zona Euro* este cea dintâi în aceeași dublă ordine de top mondial, depășind deopotrivă federațiile SUA și Chinei. Ne așteptam, poate, mai puțin să vedem în această dublă ierarhie și Marea Britanie, economie care realmente depășește pe fiecare dintre țările membre Zonei Euro și UE. Topul mondial al ISD și IDS, în varianta de astădată extinsă la un număr de 16 țări și regiuni, urmează să cuprindă, *de facto*, aceleași țări-regiuni pe două coloane<sup>22</sup> și să lase pe dinafară doar ceva peste 10% din stocurile mondiale la îndemâna investițiilor internaționale întreprinse de restul uriaș al țărilor lumii.

Structura sau țesătura fluxurilor de capital internațional de la nivel mondial se regăsește și *pe regiuni* individuale, astfel că nici *Zona Euro*, individual, nu face excepție în privința și a diferențierilor de volum ale investițiilor pe țări, și a situației că primele patru țări vehiculând ISD și IDS sunt aceleași, anume: Germania, Franța, Olanda și Spania. Iar acestea își arogă împreună majoritatea capitalului regiunii, adică peste jumătate din acesta, pe ambele sensuri de flux. O caracteristică a Zonei Euro este însă și aceea că aceste țări „de frunte” sau top, împreună cu altele, investesc în exterior (IDS) mai mult decât recepționează (ISD), astfel încât nu greșim dacă afirmăm că cea mai integrată economic regiune din lume este și un fel de entitate investitoare în ansamblul ei, deși există și aici țări care oferă o *balanță a fluxurilor* pozitivă

<sup>22</sup> Zona Euro, SUA, China, Marea Britanie, Japonia, Hong-Kong, Canada, Europa de Vest, Singapore, Brazilia, Mexic, Federația Rusă, India, Australia, Noua Zeelandă și Africa de Sud.

(în favoarea intrărilor). Studiul mai opinează că Zona Euro, împreună cu restul Europei occidentale dezvoltate<sup>23</sup>, ar finanța întregul teritoriu eurasiatic – bazându-se pe observația simplă că ISD ale acestui uriaș bloc continental apar cvasi-egale IDS contabilizate la aceeași scară.

Separat de Zona Euro, *Europa Centrală și de Est (ECE)*, și ea în întregime componentă a UE astăzi, rămâne totuși să se diferențieze chiar calitativ de aceasta. Această altă regiune europeană cuprinde 11 țări<sup>24</sup> și cumulează ISD și IDS cu care ea se lasă depășită de regiuni ca *Orientul Apropiat* și respectiv *Comunitatea Statelor Independente*, centrată pe Federația Rusă, dar reușește să depășească întregul continent *african*, iar acestea deopotrivă pentru ISD și IDS.

Mai departe, Tabelul IV.2 oferă desfășurarea ISD și IDS pe țările regiunii. Diferențierea fluxurilor este aici asemănătoare celor întâmpinate la nivel mondial, ca și în Zona Euro, dar și alte două aspecte apar la fel de relevante, iar aici puternic specifice. Primul este acela că, deși se desprinde și aici un *top-3* – Polonia, Ungaria și Republica Cehă –, aceste țări rămân departe a investi în exterior (IDS) cât să acopere intrările de flux (ISD) ale restului țărilor. Aspectul este cel după care, în completarea ideii, regiunea se numără printre cele mai degrabă finanțate de pe „tronsonul” Zonei Euro.

Al doilea aspect privind capitalul vehiculat în Europa Centrală și de Est este diferențierea și între țara cu ISD cele mai ridicate (Polonia) și aceea care investește cel mai mult în exterior (Ungaria). Rămâne însă să observăm că țările de care vorbim păstrează în totalitate *balanțe ale stocurilor ISD* pozitive – este o caracteristică pe care concluziile studiului o atribuie zonelor mai degrabă economiilor emergente și celor aparținând Lumii a Treia.

Tabelul IV.2

**Europa Centrală și de Est<sup>25</sup>:**  
**clasamentul țărilor după stocurile de capital internațional**

– % din stocurile mondiale –

| Poziția | ISD/intrări    |       | IDS/ieșiri |       |
|---------|----------------|-------|------------|-------|
|         | țara           | volum | țara       | volum |
| i       | Polonia        | 0,8   | Ungaria    | 0,2   |
| ii      | Republica Cehă | 0,5   | Polonia    | 0,1   |

<sup>23</sup> Vezi Elveția și Norvegia (țări membre AELS, niciodată ale UE), Suedia și Danemarca (țări membre UE, dar refuzând Zona Euro), Islanda (membră AELS) și Gibraltar (fostă colonie britanică).

<sup>24</sup> Dintre care unele incluse concomitent și în Zona Euro, la care au aderat individual.

<sup>25</sup> Acest grup de țări include altele cinci, incluse sau numai amintite și în dreptul Zonei Euro, având în vedere apartenența de drept la aceasta începând cu ultimii ani. E vorba de: Estonia, Letonia, Lituania, Slovacia și Slovenia. Am revenit însă cu ele și aici, judecând după comportamentul în domeniul capitalului internațional.

| Poziția | ISD/intrări |       | IDS/iesiri     |       |
|---------|-------------|-------|----------------|-------|
|         | țara        | volum | țara           | volum |
| iii     | Ungaria     | 0,4   | Republica Cehă | 0,1   |
| iv      | România     | 0,3   | Estonia        | 0,0   |
| v       | Bulgaria    | 0,3   | Croația        | 0,0   |
| vi      | Croația     | 0,2   | Slovenia       | 0,0   |
| vii     | Slovacia    | 0,2   | Slovacia       | 0,0   |
| viii    | Estonia     | 0,1   | Bulgaria       | 0,0   |
| ix      | Lituania    | 0,1   | Lituania       | 0,0   |
| x       | Letonia     | 0,1   | Letonia        | 0,0   |
| xi      | Slovenia    | 0,0   | România        | 0,0   |
| -       | ECE         | 2,9   | ECE            | 0,5   |

Notă: date calculate pe statisticile UNCTAD WIR 2016.

Și astfel ajungem și ne mai oprim la un singur aspect interesant al concluziilor studiului amintit. Dacă astfel investițiile directe internaționale par la prima vedere „jocul celor puțini” – amintind aici de definiția oligopolului –, lucrurile se nuanțează dacă observăm felul în care acestea devin miză importantă a altor țări decât cele de top. Concret, la nivel mondial țări precum China și Brazilia ajung să atingă cele mai ridicate-pozitive balanțe ale stocurilor ISD, iar cea de-a doua revine chiar în topul mondial al dinamicilor ISD mondiale – iată aici aspectul *dinamic* al capitalului internațional, deosebit de cel *static*, oglindit în Tabelul IV.1. Nu mai puțin, însă, fenomenul după care balanțele naționale pozitive ale stocurilor ISD revin altor țări decât cele de top, se reeditează pe conținutul european și în UE. Tabelul IV.3 arată primele patru țări europene după nivelul balanțelor stocurilor ISD.

Tabelul IV.3

**Balanța națională pozitivă a stocurilor ISD în câteva țări europene în intervalul 1990-2015**

| Poziția | Țara           | Milioane<br>US\$ 2015 | % din stocurile<br>mondiale | Regiunea  |
|---------|----------------|-----------------------|-----------------------------|-----------|
| i       | Polonia        | 167602                | 0,7                         | ECE       |
| ii      | Malta          | 108255                | 0,5                         | Zona Euro |
| iii     | Republica Cehă | 85313                 | 0,4                         | ECE       |
| iv      | Belgia         | 82582                 | 0,4                         | Zona Euro |
| v       | România        | 79314                 | 0,3                         | ECE       |
|         | Subtotal       | 523066                | 2,3                         | x         |

Notă: date calculate pe statisticile UNCTAD WIR 2016.



Or, situația ne apare relevantă și în comparație cu aceea că însăși regiunea ECE prezintă o balanță a stocurilor cumulate pozitivă la nivel de 559.939 milioane dolari 2015, echivalent 2.4% din stocurile mondiale – valori apropiate subtotalului din Tabel –, în vreme ce Zona Euro și Europa de Vest arată balanțe ale stocurilor ISD îndeajuns de negative. Polonia este și țara cu cea dintâi balanță a stocurilor ISD în Europa de astăzi, în vreme ce acest top, iată, include și România – țara în care până în anul 2000 ne tot întrebam unde sunt și de ce nu vin investițiile străine. Remarca necesară aici este însă aceea că situația acestui tip de balanță ține, să reamintim, nu numai de nivelul intrărilor de flux, ci și de adevărul că IDS ale României rămân cvasi-nule.

### Teme pentru referat

- 1) Date diferite asupra distribuției ISD: în țări diferite, pe ramuri de activitate etc.
- 2) Investiții directe din țările membre UE în străinătate
- 3) Studiu de caz: o companie din Uniunea Europeană
- 4) Proiecții asupra ISD, în condițiile Uniunii Economice și Monetare

## V. Migrația internațională a forței de muncă

Nu există o înțelegere unitară asupra definiției *migrației* și respectiv, *emigrantului* sau *imigrantului*<sup>26</sup>. Acest aspect (de ordin calitativ) nu numai că poate conduce la confuzii și aprecieri eronate, dar mai întâi poate explica insuficiența datelor (cantitative) asupra fenomenului migrației în statisticile internaționale. Statisticile naționale sunt, astfel, cu atât mai expuse a furniza date incoerente cu cele ale altor statistici naționale.

### V.1. Aprecieri și evaluări. Precizări și restricții de înțelegere

Chestiunea de bază care se cere conceptual unificată privește *migrația* – eveniment – și respectiv *migrantul* – *e-*, sau *i-*migrantul, persoană<sup>27</sup>. Iar pentru practica cercetării este, firește, căutată acea modalitate de *convertire a datelor* asupra celor două noțiuni. Se pare că un nod al diferențelor de accepție revine în *perioada* la care se face referire pentru migrant și respectiv, migrație<sup>28</sup>.

<sup>26</sup> Maurice Kugler și Hillel Rapoport, *Skilled Emigration, Business Networks and Foreign Direct Investment*. Martie 2005. On line. Universitățile Southampton și Bar-Ilan.

<sup>27</sup> Courgeau, D., *Migrants et migrations*. *Population*, Nr. 28/1973, pp. 95-128.

<sup>28</sup> Long, J.F. și Boertlein, C.G., *Using migration measures having different intervals*. Nepublicat. Biroul „Census”, Washington DC.

Mai în profunzime, se vede nevoia convertirii *caracteristicilor* celor două concepte. Pe partea *migrației* (eveniment) se disting *originea*, *destinația* și respectiv, *motivația*. Ceea ce conduce la migrația urbană și rurală, atunci când se limitează la spațiul intern, sau pe țări de origine și destinație, când este în afara frontierelor, respectiv, după un alt criteriu, ea se motivează ca pentru familie sau pentru carieră. Pe partea *migrantului* (persoană) se vor distinge vârsta, sexul, nivelul educației, starea civilă, încadrarea profesională și în activitate, țara de origine și cea de rezidență.

*Măsura migrației este dată de 1) numărul emigranților dintr-o anume perioadă, 2) procentul emigranților în populație, la momentul dat, și respectiv 3) rata e- și i-migrației*<sup>29</sup>.

Migrația populației este oricum un subiect întins și complex. Ne vom limita la *migrația pentru muncă*. Aceasta poate fi o parte mai mică sau mai mare în masa totală a fenomenului migrator, dar în literatura de specialitate este deja văzută drept *partea cea mai dinamică a migrației*<sup>30</sup>. Implicit, se exclude din masa migratoare pentru muncă *migrația internă*.

Următoarea limitare constă în a vedea *migrația* în interiorul regiunii *europene*. Mai departe, fenomenul migrației întâlnește și se corelează cu fenomenul (procesul) investițiilor străine directe (ISD). În România, să menționăm, pregătirea pentru un astfel de fenomen a început a fi făcută prin reglementarea de către guvern a „*Strategiei Naționale asupra Migrației*”<sup>31</sup>, în care, *de facto*, este înglobată legislația comunitară, în materie<sup>32</sup>. În următorul rând, înțelegându-se că studiul de față nu este unul de esență demografică, ci *este căutat impactul economic atât pe partea terță, cât și pe aceea a țărilor Uniunii*, detaliile emigrației-imigrației pe grupe de vârste, sexe și mai ales profesii se vor subordona limitării la migrația pentru muncă. Ne limităm la *populația activă în mișcare*, ceea ce, bineînțeles, pune accentul pe *vârstele până la 40 de ani* și oarecum nuanțează asupra *structurii pe sexe*.

O altă limitare ține, firește, de *intervalul de timp* considerat. În afara unei referiri istorice la migrația est-vest, în Europa, dezbatem în cele de față

<sup>29</sup> Frans Willekens: Models of Migration by Age and Spatial Structures, On-line. Netherlands Interdisciplinary Demographic Institute (NIDI). Contribuție prezentată la Conferința asupra Estimării Migrației în 24-26 septembrie, 2004.

<sup>30</sup> Daniela Luminița Constantin (coord.): *Fenomenul migraționist din perspectiva aderării la UE*, Studiul de Impact Nr. 5 al preaderării la UE, Institutul European din România, București 2004.

<sup>31</sup> Publicată în Monitorul Oficial nr. 406 din 6 mai 2004.

<sup>32</sup> Reglementarea este aferentă teritoriului autohton, urmând astfel să afecteze pe imigranții străini în România. Emigranții români în străinătate sunt afectați numai indirect, prin tratamentul corespunzător (similar), aplicat de statele gazdă.

despre ceea ce a început, în România și țările est-europene, odată cu începutul anilor nouăzeci, respectiv continuă cu relația între aceste țări și fenomenul vecin, vest-european și, mai cu seamă, unional. În speță, nu ne preocupă fenomenul migrației din perioada comunistă, iar emigrația de astăzi către alte zone din lume, decât Uniunea Europeană, va fi evaluată numai rezidual.

În fine, *joncțiunea dintre migrația internațională a forței de muncă (MIFM) și investițiile străine directe (ISD)* este una destul de delicată.

## V.2. Teorie și fapte privind migrația internațională a forței de muncă (MIFM) și relația ei cu investițiile străine directe (ISD)

### V.2.1. Fundamente clasice și neoclasic

Legătura pleacă încă din teorie. Modelul *clasic* al lui David Ricardo asupra comerțului internațional și, respectiv, economiei mondiale, fundamenta, încă din prima jumătate a secolului al XIX-lea, cele două avantaje – *absolut* și *comparativ* ale integrării națiunii în conflictul internațional.<sup>33</sup> Să nu uităm însă, Ricardo presupunea, corespunzător mobilității perfecte a bunurilor produse între frontierele naționale, *imobilitatea perfectă a factorilor de producție*.

În faza următoare a dezbaterii teoretice, *neoclasicii* Heckscher, Ohlin și Samuelson indicau imobilitatea selectivă a factorilor, în planul internațional, drept o inerție immanentă a economiei și o caracteristică afectând esențial dimensiunea concurențială a economiei internaționale<sup>34</sup>. Contrareacția la „petele albe” ale concurenței internaționale urmează să fie *investițiile străine directe (ISD)* – *de facto, exportul de capital*, începând mai semnificativ din secolul XX, odată cu primele *societăți multinaționale*.

*Exportul de capital survine pe altă dimensiune decât exportul de bunuri și servicii*. Care bunuri și servicii păstrează, în propria structură valorică, factorii-capital (aici mașini, utilaje și tehnologie ca în viziunea microeconomică), în proporție mai semnificativă. *Exportul de capital* este însă altceva: își are propria *specificitate* – în sensul în care *capitalul exportat este singurul factor care nu își înstrăinează proprietatea*, ca și în sensul în care *în locul produsului, este exportată producția* – dar se comportă și aidoma oricărui export: *migrează factorul (ca și bunul sau produsul) din economia în care acesta se găsește în exces către economia în care,*

<sup>33</sup> Vezi partea întâi.

<sup>34</sup> Contrazicând, astfel, viziunea lui Ricardo, care presupunea economia dintre națiuni ca dispunând de concurența perfectă.



*dimpotrivă, se simte nevoia sa.* Factorii materiali (materiile prime etc.) se comportă aidoma pentru export-importul dintre națiuni.

### V.2.2. Specificul forței de muncă în economia internațională

Ajungem astfel la *forța de muncă*, un factor și el destul de specific, în sine. Oferta de forță de muncă este mai rigidă, pe toate piețele (inclusiv pe cele naționale și locale), decât este chiar *cererea* corespunzătoare. *Salariul* este categorisit ca „preț al forței de muncă” în condiții destul de controversate, câtă vreme este la fel de rigid, dar și diferențiat între economiile naționale.

Apoi, dacă materiile prime și *factorii materiali* au făcut dintotdeauna parte din nomenclatorul comerțului internațional, iar după aproape un secol a venit și rândul *capitalului* – cu o mobilitate dovedită cel mai bine după ultimul război mondial –, *export-importul de forță de muncă* a fost dintotdeauna și este altceva.

Mișcarea forței de muncă extrafrontiere se numește *migrație (MIFM)*, iar ea este mult mai discontinuă și mai problematică decât export-importul de bunuri și servicii (comerțul internațional), sau decât procesul ISD. Factorii materii prime și materiali și-au format ușor prețuri internaționale, iar mișcarea internațională a capitalului a fost prima determinantă a globalizării anilor nouăzeci. Concomitent, *forța de muncă rămâne cronic cantonată între frontierele națiunii*, iar salariile rămân și ele la „nivelul național”. Dacă ceilalți factori au depășit, în condițiile internaționale, restricțiile modelului ricardian de la anii 1830, ceva mai demult, forța de muncă a rămas cel mai aproape de acesta.

Un lucru reușește însă forța de muncă prin relativa sa imobilitate internațională – este ceea ce a reușit și temporara imobilitate a capitalurilor, până la un moment dat: să asigure acel *ceteris paribus*<sup>35</sup> de care a avut și are nevoie evaluarea fluxurilor comerciale și trendurilor lor. Bunăoară, odată afirmate într-o anumite economie sau zonă, ISD au reușit și reușesc cotituri (de la creșteri-descreșteri de fluxuri, la restructurări ale exporturilor și importurilor și schimbarea fizionomiei balanțelor de plăți externe) și chiar rupturi de trenduri. Crearea fluxurilor migraționiste ar reuși, la rândul ei, să influențeze decisiv atât fluxurile internaționale de capital, cât și pe cele comerciale, în următoarea instanță. Forța de muncă este mai puțin mobilă decât capitalul, în spațiul internațional. Astfel, pe parcursul ultimului deceniu al secolului XX, *comerțul internațional a crescut de două ori cât producția, iar ISD au crescut*

<sup>35</sup> Reper de factor rămas constant, în raport cu ceilalți, care își măsoară dinamica.

de trei ori cât comerțul internațional. Numărul total al străinilor în țările OCDE a crescut cu numai 50%, în aceeași perioadă. Aceasta în condițiile unui fenomen migraționist în creștere, în ultima perioadă <sup>36</sup>.

### V.2.3. ISD și MIFM: combinarea factorilor de producție capital și muncă, în plan internațional

Întâlnirea capitalului cu munca pune, apoi, problema *combinării* celor doi factori. Aceasta înseamnă, mai întâi, (i) *complementaritate*: *capitalul și munca sunt atrase unul de celălalt*<sup>37</sup>, pe toate spațiile, adică inclusiv pe cel dintre națiuni. Spațiul internațional este, firește, cel mai larg și aparține, ca fază distinctă, economiei moderne a ultimelor decenii și perioadei în curs. O astfel de relație directă este prioritară pe termene scurte și face ca munca să fie motivată prin capital, și invers. *ISD* (parte integrantă de primă mărime a fluxului internațional de capital) *caută un factor-muncă ieftin*, și găsesc salariile mai joase decât în țara de origine a capitalului. Dimpotrivă, reducerea afluxului de capital străin face absent factorul decisiv care ar fi motivat munca, la ea acasă. Este momentul constituirii *fluxului MIFM*, cu efecte asupra ambelor spații – de origine, și respectiv, de destinație.

Vorbim apoi de (ii) *(inter)substituție*, pe termen lung – cu implicații de ultimă instanță asupra nivelului *salarizării*, la același loc de întâlnire. Efectul întâlnirii între ISD și MIFM este, în timp, unul contrar relației directe, pe termen scurt: pe un oarecare orizont de timp, *în țările de origine a ISD, afluxul de forță de muncă înalt calificată stopează plecarea capitalurilor în străinătate*. Dimpotrivă, *salariile cresc în țările gazdă ale ISD*, iar faptul se leagă obiectiv de *nivelul relativ mai înalt de tehnicitate*, adus cu sine de compania străină. Astfel, investiția străină directă inițială reduce, în timp, motivația emigrației – altfel spus, *mobilitatea internațională sporită a capitalului poate accentua imobilitatea corespunzătoare a forței de muncă*, motivată de o creștere a cererii de muncă locale.

Se petrece și un alt fenomen interesant. Presupunând impactul ISD drept insuficient să stăvilească fluxul sau înclinația autohtonă către emigrare, în țările gazdă, *emigrația (MIFM) se asociază efectului pozitiv al ISD asupra*

<sup>36</sup> Kugler, Maurice și Rapoport, Hillel, *op. cit.* Autorii observă și că datele asupra MIFM sunt dificil de obținut din mai multe motive.

<sup>37</sup> Klenow, Peter J. și Rodrigues-Clare, Andres, „Externalities and growth”, NBER. Working Paper, Nr. 11009, Decembrie, 2004.

*salariilor (și veniturilor) autohtone. Or, mai departe, efectul benefic asupra nivelului de trai rămâne, de o parte, unul contradictoriu – în sensul în care sunt avantajați angajații companiilor străine, față de ceilalți – de cealaltă parte se evaporă (încet, dar sigur) factorul autohton de competitivitate, care era costul redus al forței de muncă. În consecință, nu numai că ISD reduce dimensiunea MIFM, ci pe termen mediu-lung, procesul ISD se frânează (auto-saturează) pe sine. Situarea inversă a raportului capital-muncă, și respectiv ISD-MIFM, pe termen lung, față de relația directă pe termen scurt, ține firește de faptul general că termenul prelungit este propriu atragerii și altor factori, în raportul dintre variabile, împotriva apropierii de ceteris paribus în relația de pe termen scurt. Concret, între muncă și capital, în mișcare internațională, intervine fenomenul de egalizare a prețurilor factorilor, concomitent creării piețelor specifice acestora, în același spațiu internațional.*

#### V.2.4. Țara de origine și țara-gazdă pentru ISD și MIFM. Emigrație și imigrație

Un alt punct de vedere este cel în care comparația ISD-MIFM se face interesantă. Ambele fluxuri cunosc țări de origine și, respectiv, de destinație pentru care atât cauzele<sup>38</sup>, cât și efectele sunt sensibil diferite.

Pentru ISD, țările de origine sunt, în cea mai mare parte, cele dezvoltate, cu excedent de capital, iar țările gazdă sunt cele mai puțin dezvoltate, cu exces de factori materiali și de forță de muncă. Sub raportul efectelor, țările de origine suferă efecte mai reduse la număr și de intensitate mai mică decât este cazul țărilor de destinație (țări gazdă) – este vorba de reducerea părții active a balanței de plăți externe și de reducerea investițiilor autohtone, cu efect negativ imediat asupra altor doi parametri, respectiv cursul de schimb al monedei autohtone și șomajul. Efecte care se vor răsfrânge, tot negativ, asupra PIB.

În schimb, țările gazdă apar mai influențate de ISD, iar efectele sunt mai profunde, pe termene diferite și pe mai multe planuri. Astfel, pe termen scurt afluxul ISD poate compensa ceva din deficitul balanței externe, cu precădere al celei comerciale, deficit tradus de obicei prin incapacitatea cronică exporturilor și producțiilor de export în cazul țărilor în dezvoltare, în special. ISD angajează forță de muncă locală, astfel reduce șomajul și, în următorul pas, contribuie la creșterea economică autohtonă. Companiile

<sup>38</sup> Pe care le-am examinat ceva mai mult până aici.



multinaționale, dintru început mai mari, reorganizează structurile manageriale și forța de muncă. Aduc noi repere de export, dar și importă (în spațiul autohton) alte materii prime și subansambluri, urmând să genereze o adevărată restructurare și la nivelul fluxului comercial autohton. Efectele asupra balanței externe, pe termen prelungit, nu mai sunt totdeauna la fel de favorabile precum cele pe termen scurt: importurile de completare, transferul și repatrierea profiturilor rămân *out-fluxuri* cronice. Și tot pe termen lung, crește influența tehnologică pozitivă a firmelor străine în spațiul autohton și este provocată creșterea (mai lentă a) nivelului de trai autohton – același care demotivează migrația, dar se manifestă și diferențiat asupra populației. Paradoxal, poate, creșterea nivelului de trai se face concomitent întăririi sindicalismului, legat mai direct de dimensiunile lărgite ale companiilor. Crește și influența companiilor multinaționale, în detrimentul controlului politic autohton și eficienței manageriatului politic.

Pentru MIFM, *direcționarea (sensul) fluxului este cea opusă: țările de origine sunt cele mai puțin dezvoltate, țări mai dezvoltate pot fi destinații intermediare sau finale emigrației. Deși inferioare ca amploare a efectelor ISD, cele ale MIFM sunt aproape la fel de pronunțate pentru țara de origine și cea gazdă.* Pe termen scurt, presiunea șomajului se transferă din țara de origine către țara gazdă, odată cu migrația propriu-zisă. Structura forței de muncă, în cele două spații, se modifică corespunzător. Țării de origine îi revine fenomenul de „scurgere” a profesiilor în a cărei calificare s-a investit în plan autohton; în vreme ce țara gazdă capătă atracție pentru forța de muncă a cărei calificare a scutit costuri autohtone – aceasta este chiar substituția ISD-MIFM, pe partea economiilor dezvoltate, sau un adevărat „transfer invers de capital” între națiuni.

Transferul forței de muncă între națiuni diferite este însoțit de unul *al populației*, nu numai în volum absolut și pe structuri profesionale, ci și pe grupuri de vârstă, pe niveluri de educație și școlarizare, și chiar pe sexe<sup>39</sup>. În țara gazdă se formează adevărate *rețele profesionale*<sup>40</sup>. Autorii<sup>41</sup> ajung, cu studiul consecințelor imigrării, până la influența asupra *cererii pe piața locativă*.

Specificul forței de muncă, în calitatea sa de factor de producție, se face însă și el simțit. În ceea ce ține de *masa forței de muncă*, amploarea fenomenului migrației este variabilă de la țară la țară, atât pe partea de origine, cât și pe destinație. Cel mai vizibil se face acest aspect într-un studiu

<sup>39</sup> Frans Willekens, *op. cit.*

<sup>40</sup> „Business Networks”, Kugler și Rapoport, *op. cit.*

<sup>41</sup> Kugler și Rapoport, *op. cit.*

aferent unui grup de țări, cum este cel al UE, în formare<sup>42</sup>; ca atare, disponibilității diferite la emigrare, în țările de origine, îi corespunde diversitatea procentului de imigranți, în țările de destinație. Factorul de *risc*, respectiv *costurile* emigrării frânează fenomenul în mod vizibil la nivel de masă<sup>43</sup>. *Structura pe vârste, sexe și nivelul educației* pot fi și ele cuantificate la nivel de masă – iar condiționările și consecințele, inclusiv asupra ISD, se diferențiază.

Dar în ceea ce privește migrația forței de muncă – în speță, a populației – fenomenul nu ține numai de motivația economică, așa cum studiul ei nu o poate reduce la latura de masă. *Emigrarea este o opțiune individuală* (sau familială), scară la care devine un adevărat „eveniment”. Printre altele, este așteptată *limitarea în timp* a fenomenului, ceea ce se traduce prin *reîntoarcerea subiecților emigranți în țările de origine* – odată satisfăcute scopurile emigrării, bineînțeles cel al ridicării nivelului de trai individual, dar și bazat pe diferențele culturale față de populația autohtonă din țările gazdă. La care se poate adăuga chiar aspectul reîntoarcerii emigranților individuali *la familiile lăsate acasă*. Revenind *la scara de masă a forței de muncă, efectele pot fi mai puțin vizibile în date și oarecum amânate* pe termenul lung care identifică schimbarea condițiilor generale din țările de origine. Tot pe partea individuală sunt schițate chiar *portrete-robot ale emigranților*<sup>44</sup>. Individualizarea și personalizarea emigrantului presupune peste tot subiectivismul deciziei și ceea ce îndepărtează capacitatea de modelare și previziune.

### V.3. Probleme proprii contextului integraționist european

În fine, dacă migrarea internațională a forței de muncă rămâne problematică, altfel se întâmplă în contextul integrării economiilor și aprofundării acesteia. Aidoma tabloului concurenței perfecte paretiene, *mobilitatea forței de muncă crește, între frontierele convenționale și economice ale națiunii, în raport cu cea internațională*. Or, pentru tema de față contextul Uniunii Europene, oferă tabloul cel mai interesant. Diviziunea dintre țările membre apare între:

- (i) țări de origine a ISD și gazdă (receptoare de MIFM);

<sup>42</sup> Mariyana Radeva, *East-West Migration in the Context of an Enlarging European Union: New Opportunities and New Challenges*, Tufts University, Boston MA. On-line. 2004.

<sup>43</sup> Frans Willekens, *op. cit.*

<sup>44</sup> Kugler și Rapoport, *op. cit.*

- (ii) țările candidate pentru UE, dar și noile țări membre UE (2004; 2007), egal, dimpotrivă, țări de origine a MIFM și receptoare de ISD.

Dar această situație urmează să fie una temporară. Apoi, cum am menționat mai sus, forța de muncă presupune peste tot individualism, psihologie, mentalități, rezerve și subiectivism – mai concret, este nevoie de „conștientizarea” deplină a noii situații, a căderii frontierelor. Ca atare, credem că și integrarea europeană va presupune aici un șoc, dar nu unul de foarte mari proporții. Or, astfel, *mobilitatea forței de muncă nu va deveni perfectă într-un timp foarte scurt.*

Se mai adaugă aici o mentalitate europeană ceva mai statornică decât este cazul Americii, spre cel mai bun exemplu, dar nu mai puțin un nivel al șomajului, în cele mai dezvoltate economii europene, rămas înalt și de nemișcat de peste două decenii.

În următorul rând, credem că aceeași mobilitate a forței de muncă în interiorul Uniunii este și una inegală, cel puțin între „centrul” și „periferia” teritoriului unional – de unde, este evident că *mobilitatea factorului muncă din țările est-europene este mai mare.* Cu toate acestea, nu se profilează nici aici fluxuri (out-fluxuri) extrem de mari<sup>45</sup>.

După același studiu, *fenomenele transformatoare și restructuratorii, ca și rupturile de trenduri așteptate odată cu mobilizarea și a acestui factor, vor fi cel puțin frânate.* Concomitent, *ceea ce se înțelege drept ISD astăzi se va reduce substanțial, la timpul viitor.* Pe partea europeană piața se va închide semnificativ față de restul lumii. *Inerția forței de muncă va frâna însă această evoluție.*

Concomitent, și în ceea ce privește MIFM, situația va fi similară ISD: *migrația forței de muncă în UE nu va mai fi nici ea una internațională. O MIFM accentuată va afecta balanța de plăți externe autohtonă, dar o va face în mod indirect și subteran, atâta vreme cât aceasta va exista încă – respectiv, până în momentul trecerii la moneda europeană.* Partea cea mai vizibilă a balanței externe vor fi *afluxurile de devize ale emigranților.* Partea nevăzută va fi *pierderea resurselor de ofertă de muncă, resimțită ulterior (decalat) pe profesii și în plan intraregional.*

*Odată cu trecerea la euro, dispare balanța de plăți externe a națiunii (înlocuită de aceea a Uniunii sau cel puțin a Zonei Euro, în ansamblul ei), iar evaluările locale se vor face tot mai dificile. Va dispărea astfel oricare premisă ca excedentele-deficitele plăților – între aria națională și cea a Uniunii – să mai fie compensate prin politici monetare sau ajustări ale cursului de schimb, ca în ipostazele devenite clasice. Compensările vor lua forma fluxurilor de factori de producție – capital și forță de muncă. Or, acest*

<sup>45</sup> Daniela Luminița Constantin, *op. cit.*; Mariyana Radeva, *op. cit.*



lucru va accentua în mod nedorit diferențierea interregională din spațiul Comunității, împrejurări în care crește incertitudinea economiilor naționale.

În fine, ne oprim astfel la imaginea ipotetică a unui spațiu economic național deopotrivă caracterizat drept *bazin de forță de muncă, ulterior cu ofertă de muncă rarefiată și cu ISD autosaturate, datorită alinierii salariilor autohtone la cele comunitare*. La rândul ei, națiunea se vede dezarmată de instrumentele politicilor macro, în favoarea deciziei Uniunii, după ce mobilitatea factorilor reușea importante ruperi de trenduri și răsturnări de situații.

**Ca o concluzie**, relația dintre MIFM și ISD – aidoma unui alt nivel de combinare a celor doi factori în folosul producției și dezvoltării – este una complicată, nu se autoreglează și poate ușor scăpa de sub control. Integrarea regională poate accelera MIFM, dar păstrează efecte contradictorii asupra ISD, redirecționează fluxuri comerciale (ca și de ISD) și re poziționează economiile naționale. Inerția forței de muncă poate totuși frâna benefic tendințe din cadrul Uniunii, în folosul studiului aprofundat și deciziei politice, care poate veni atât de la centrul unional, cât și (încă) de la cel național. Frânarea sau întârzierea unor procese nu va însemna însă nici oprirea lor și nici că o astfel de oprire ar fi ea însăși benefică.

### **Teme pentru referat**

- 1) Diverse date și comentarii asupra migrației spre țările membre ale Uniunii Europene
- 2) Migrația forței de muncă, asociată investițiilor internaționale. Cazul Uniunii Europene

## **VI. Uniunea Monetară: moneda euro**

Completăm, în cele de mai jos, descrierile a ceea ce înseamnă sinteza situației create de și în jurul monedei unice europene – înlocuitoare a Sistemului Monetar European (SME).

### **VI.1. Moneda euro și Sistemul Monetar Internațional**

Este nevoie de cel puțin două precizări pentru cele ce urmează. Prima este aceea că preluăm prin *Sistem Monetar Internațional (SMI)* o expresie improprie înțelegerii clasice. Noțiunea de SMI este înțeleasă de cititorul avizat drept un mecanism de funcționare a relațiilor intermonetare atât *de facto*, cât și *de iure* – adică înțeles, implementat și susținut de autoritățile naționale. Avem în vedere aici fie un acord dintre statele naționale, ca la Bretton Woods (1944),

fie o maximă armonizare legislativă și politico-organizatorică, la fel ca în cazul și mai clasicului *etalon aur internațional*. Ca atare, actualitatea ne oferă mai degrabă noțiunea de „non-sistem monetar internațional”<sup>46</sup>. A doua precizare ar fi aceea că în ceea ce privește moneda, cele de mai jos se limitează la estimări și aprecieri de perspectivă.

În fine, să precizăm și aici *premisele*. Astfel, pentru *piețele valutare* era cu atât mai impresionantă convergența înainte de 1999, cu cât ea survenea într-un moment în care: rubla rusă se prăbușea, odată cu alte câteva monede asiatice, America de Sud era atinsă de criză, iar dolarul american se replea cu circa 8% față de monedele europene. Este mai mult decât probabil că aceleași monede europene ar fi suferit și ele fluctuații importante în absența perspectivei euro și a convergenței. Să ne amintim de căderea peso-ului mexican, în martie 1995, antrenând cu sine pe cea a lirei italiene cu 20%, plus alte dificultăți pentru lira sterlină, și mai ales pentru peseta spaniolă. Sosirea euro marca sfârșitul acestor distorsiuni, care în trecut fuseseră destul de costisitoare în Europa în materiile creșterii și șomajului (Yves-Thibault de Silguy, 1997).

## VI.2. Beneficiile și costurile Uniunii Monetare

### VI.2.1. Beneficiile

1) *Reducerea costurilor de tranzacție*, care începe cu cele monetare, dacă, cel puțin, considerăm cele întâmplare până la data monedei unice, ridicându-se la aproape 0,4% din PIB-ul european. Unii analiști opinează însă că și regulile bancare erau exagerate.

2) *Eliminarea riscului de curs interțări și reducerea considerabilă a riscului de curs, în general (riscul valutar)*. Eliminarea riscului valutar ajută, să spunem, oricare firmă spaniolă să exporte în Finlanda, fără să suporte vechile riscuri, astfel piețele producătorilor și ofertanților vor crește cu siguranță. Aceeași reducere a riscului valutar ajută firmele și în ceea ce privește exportul în afara Uniunii. Moneda euro este oricum mai puternică decât erau monedele naționale, mișcările cursului ei nu vor mai fi atât de largi cât erau cele ale monedelor naționale, ca atare piețele se vor lărgi în totalitate, în interiorul și în afara Uniunii.

3) *Eliminarea devalorizărilor*, cu scopul recâștigării competitivității.

4) *Eliminarea atacurilor speculative*.

5) *Stabilitatea prețurilor*. Unii autori rămân la părerea că aceasta, ca politică, presupune totuși unele costuri.

---

<sup>46</sup> Corden (1995) și Woolfe (1995).

6) Cadrul *unei noi piețe financiare pentru Euroland* – de la segmentarea inițială (Hämäläinen, 1999).

7) *Uniunea politică și cooperarea*. Uniunea politică rămâne însă una dintre chestiunile delicate, având în vedere puterea supranațională. Cooperarea este presupusă să crească. O va îndreptăți cel puțin comuniunea de nivel al dobânzii, de curs de schimb și, de dorit, de creștere economică.

8) *Beneficiile externe* – sunt direcționate către Uniune în totalitate, în vreme ce puterea economică crește odată cu economiile cumulate ale țărilor membre. Trebuie însă avută în vedere și prăpastia care se cascadează vizavi de vecinii uniunii, printre care țările asociate și cu dorința aderării.

În fine, numai odată cu moneda unică cetățeanul european va beneficia de plenitudinea avantajelor pieței unice – diferențierea monedelor comportă în sine riscul potențial al cursurilor de schimb, alterând substanțial echilibrele contractuale. Concomitent, adaptarea se repercutează asupra averilor cetățenilor și puterii lor de cumpărare. Euro va reprezenta o protecție împotriva a astfel de riscuri.

### VI.2.2. Costurile Uniunii Monetare

Cel puțin unii le consideră importante, până la a balansa beneficiile. Marea Britanie pare a se fi acroșat ea însăși de această idee.

1) *Convergență și ZMO*. Ciclurile economice ale diferitelor țări nu arată încă convergența de tip Sachs (1997). E nevoie de măsuri diferite pentru țări diferite. Se poate recurge, deocamdată, numai la politica monetară, la instrumentele ei specifice, încă neeficace.

2) *Costurile de tranzacție*. Sunt cele de planificare și organizatorice și sunt plătite numai de băncile centrale, ci rămâne o parte să fie suportată de agenții economici. Firmele sunt așteptate de o perioadă de adaptare la moneda unică.

3) *Ajustarea cursului de schimb*. Fiecare țară are de plătit, vizavi chiar de eliminarea costurilor presupuse de stabilitatea cursurilor inițială monedei unice. Fiecare țară își pierde, prin suveranitatea monetară inițială, posibilitatea de a interveni în reglarea problemelor care altădată presupuneau simpla ajustare a cursului. Exemplul cel mai la îndemână este, firește, cel al soldului balanței externe naționale. Un alt capitol de costuri survine aici din mai marea expunere a fiecărei țări la șocuri, față de situația tradițională, mult mai mica mobilitate politică împotriva oricăror amenințări (Whittaker, 1996). Se pierde din vedere și măsura în



care exporturile, în speță politica exporturilor mai servește ajustărilor de curs și balanță externă, ca în cazul clasic (Ramb, 1997).

4) *Stabilitatea prețurilor – reapare și ea și pe partea costurilor*, ca obiectiv, în corelație cu șomajul și creșterea economică. Poziția antiinflaționistă este preponderent germană. Există exemple de țări al căror obiectiv antiinflaționist a reușit (Columbia), dar în favoarea recesiunii și deci pe seama altor indicatori sacrificați.

5) *Pierderea suveranității monetare* – vine în continuarea costurilor legate de cursul de schimb. În realitate, se pierde întreg instrumentarul politicii monetare, esențialmente oferta de monedă și nivelul dobânzii, deci toate vechile obiective ale acestei politici, în final, șomajul și creșterea economică.

6) *Reducerea independenței fiscale* (Krugman și Obstfeld, 1994) operează serios, cu efecte pe termen lung. Iar pe termen scurt se cere adaptarea la echilibrul bugetar, care să asigure stabilitatea monedei unice.

7) *Efecte asupra pieței muncii*. Aici revedem o diferențiere specifică importantă față de situația SUA. Această din urmă piață este mai flexibilă, angajatorii sunt mai relaxați în a angaja și concedia, iar angajații migrează mai ușor între regiuni (Krugman și Obstfeld, 1994). Gedmin (1997): *nimeni în Europa nu este interesat în creșterea acestei piețe*.

Cu cât mai rigide sunt atât piața muncii, cât și nivelul salariilor, cu cât în Europa persistă și o tradițională cultură corporatistă și cu cât ajustările nu sunt de așteptat nici pe calea politicilor monetare în prea mare măsură, cu atât se impune aici o reformă serioasă, care să însemne, de fapt, schimbarea condițiilor naționale. Pe partea corporatistă europeană, este vorba de acumularea grupurilor de interese, în sensul în care și asociațiile angajaților au un cuvânt mai greu de spus decât în America.

În fine, succesul monedei unice facilitează accesul fiecărei firme la capital, deci reduce costurile de capital ale firmelor în totalitate. De găsit aici și o sursă de competitivitate externă unională. Pe de altă parte însă, acest avantaj macro de sursă micro presupune că unele firme își pierd totuși, în primă instanță, avantajul comparativ în raport cu altele, mai puternice. Dar o astfel de situație nu este așteptată să dureze, tot datorită monedei unice. De așteptat astfel creșterea competitivității generale a Uniunii, paralel cu topirea avantajelor comparative intra-zonă.

Altă concluzie preliminară poate fi atribuită lui Yves-Thibault de Silguy (1998e). Euro era pasul decisiv înspre o piață europeană unică. El operează înspre reducerea costurilor de tranzacție, întărirea concurenței și astfel reducerea nivelului prețurilor în zona Uniunii. Mai departe, un mediu economic mai dinamic, cu noi oportunități investiționale.

Și pentru investitorii americani, companii publice sau private, o piață unică europeană de capital este mai interesantă, iar un astfel de trend începea mai demult și evoluează astăzi mai departe. Euro însuși devine o monedă de investiție atractivă.

Industriașii trebuie însă să fie temeinic pregătiți pentru noile condiții, fie ele astfel favorabile. În ceea ce privește partea deciziei politice, lucrurile au fost făcute – este de așteptat sectorul privat să reacționeze la nivelul așteptărilor.

### Detalii de lucru asupra conceperii și adoptării monedei euro

Au intrat în lucru opt monede, cu valori între un cent și doi euro. Aici intra în scenariul tehnic al operației și fundamentul legal, respectiv *pachetul de legi* aferent: 1) euro – moneda legală unică din 1 ianuarie 1999; apariția monedei efective euro, exact trei ani mai târziu; 2) securizarea legală a contractelor. Aspect care a implicat și intervenția similară a legiuitorilor din alte țări – vezi statul New York (Yves-Thibault de Silguy, 1998b). În iunie 1997, la Amsterdam, Consiliul European adoptă design-ul monedei și cere ECOFIN să adopte *Regulamentul*. Consiliul Guvernatorilor BCE stabilește un *Grup de Lucru pentru Tipărirea și Emiterea Bancnotelor (GLTEB)*. Acest grup cuprindea și pe casierii-șefi și pe directorii acestora.<sup>47</sup>

*Autoritățile naționale* ale statelor europene nu au întârziat să anunțe rigorile tranziției către propriile administrații publice – euro se legaliza ca monedă de cont și plată a impozitelor în mod generalizat (în afara autorității centrale a Uniunii). Mobilizarea în Europa, dar și în afara ei, a fost impresionantă (Yves-Thibault de Silguy, 1998b).

Între 7 și 13 octombrie 1996, Gallup Europe organiza o serie de grupuri de lucru în toate țările CEE, pentru a testa reacția publicului – erau consultate 1.896 de

<sup>47</sup> Misiunea lor s-a materializat în șase nominalizări ale bancnotelor euro: 5, 10, 20, 50, 100 și 500. Și *Consiliul IME*, sfătuit de istorici, artiști și experți în marketing, selecta două teme pentru organizarea licitației în imprimarea bancnotelor, care urma să aibă loc în iunie 1995: imaginația creatorilor și „Vârste și mode ale Europei”, ambele purtătoare de steag al UE. Cea de-a doua tematică reprezenta istoria arhitecturii europene a unor perioade distincte: clasicism, romantism, gotic, renaștere, baroc, Rococo, epoca fierului și sticlei, secolul XX. Lansat în 12 februarie 1996, concursul a durat șapte luni. Autorii erau identificați prin numere de cod secrete, de trei cifre. Design-ul apărea anonim la 20 septembrie 1996. Un juriu format din 14 persoane dintr-o arie largă de discipline, inclusiv marketing și reclamă, persoane reprezentând țările Uniunii, fără Danemarca, se întâlneau la sediul IME în 26-27 septembrie 1996. Sub președinția domnului Hanspeter K. Sheller, secretar general al IME, design-urile în concurs erau evaluate după: creativitate, estetică, funcționalitate, percepție publică, evitarea specificurilor naționale și discriminării între sexe. O listă scurtă a urmat să cuprindă numai cinci design-uri alese.



persoane. În 2 și 3 decembrie, următor, rezultatul testului era supus atenției Consiliului Guvernatorilor IME. *Imprimarea bancnotelor urma să aibă loc în 13 state.* Înseși monetăriile naționale se ocupau de acest lucru în Belgia, Danemarca, Italia, Austria și Marea Britanie. În Finlanda și Suedia erau folosite companii private, conduse de monetăria statului, iar în Spania, o companie publică (FNMT). În Olanda, o companie privată, „Enschede”. Ca și în Germania, „Giesecke și Devrient”, din München, în colaborare cu compania publică, „Bundensdruckerei”, din Berlin. În Portugalia, se lucrează pe semiimprimate spre finalizare. În fine, în Luxembourg, se fabrică bancnote la „De La Rue”, Gateshead. Aceste 14 imprimerii au produs nouă milioane de bancnote în 1996, șapte pentru uz intern, restul pentru autoritățile de emisiune ale UE. 12,7 miliarde de bancnote vor fi în circulație cu o durată medie de viață de doi ani. În februarie, 1998, Consiliul IME aprobă design-ul final cu specificația tehnică proprie. De aici încolo este așteptată moneda efectivă euro.

La 5 noiembrie 1997, Comisia adopta un comunicat intitulat: *„Impactul trecerii la euro asupra politicilor, instituțiilor și dreptului comunitar”*. Erau evaluate consecințele concrete ale monedei euro asupra politicilor comunitare, compatibilitatea legislației comunitare cu euro și implicațiile tehnico-operative ale acesteia pentru Comisie – vezi informatică, schimbări de natură administrativă, informare și formare a personalului. Comunicarea se limita totuși la implicațiile euro asupra politicii și legislației comunitare existente, neatingându-se de strategia introducerii monedei unice, de informarea asupra acesteia, de ceea ce introducerea euro avea să afecteze.

La 3 aprilie 1998, Comisia a propus o modificare a regulamentului financiar prevăzând stabilirea și execuția bugetului în moneda euro, de la 1 ianuarie 1999. În octombrie 1998, Curtea de Conturi și Parlamentul European aveau favorabil propunerea. Comisia adopta o propunere revizuită. Adoptarea definitivă de către Consiliu avea loc în 17 decembrie 1998, pentru intrarea în vigoare de la 1 ianuarie 1999.

Parlamentul European adopta, la 6 octombrie 1998, raportul asupra acestei comunicări a Comisiei (raportul Langen), cerând aici și un raport de activitate. Parte dintre preparativele descrise în Comunicare afectează direct sau indirect alte instituții comunitare, ca și state membre – spre exemplu, transpunerea directivelor comunitare. În replică, direcția generală de Afaceri Economico-Financiare a publicat o situație generală asupra pregătirilor în cadrul administrațiilor publice naționale pentru euro.

Ultimul deceniu al secolului XX avea să se încheie, pentru Europa, cu *adoptarea monedei unice, la 1 ianuarie 1999.* Era una dintre cele mai importante prevederi ale Tratatului. În prealabil, la începutul lui 1998, Consiliul European decidea, la Viena, care țări vor forma Uniunea, la momentul ei zero. Preparativele tehnice aveau loc apoi pe durata aceluiași an.



### VI.3. Europa și Parlamentul European

*Europa este deja prima putere economică și comercială din lume. În mod iminent, cea mai mare putere monetară. Trebuie să își ia destinul în propriile mâini și să își decidă și rolul diplomatic, cel puțin pe măsura puterii economice proprii și dincolo de fondurile cu care ea finanțează Lumea a treia*<sup>48</sup>.

**Parlamentul European** a susținut de la început UEM, plus a semnalat câteva lacune ale Tratatului. Conform Tratatului, BCE, aidoma IEM în prealabil, trebuie să prezinte rapoarte anuale de activitate Parlamentului. Iar acesta din urmă să organizeze dezbateri pe acest subiect.

Tot Parlamentul are dreptul să fie consultat în legătură cu numirea președinților și membrilor Consiliului de administrație al BCE(IME). În detaliu, *Parlamentul are o subcomisie monetară proprie*, iar aceasta lucra încă din vremea IME (președinte, Baron Lamfalussy), cu câteva criterii de evaluarea capacității profesionale a acestor persoane.

Și totuși, situația nu este încă ideală. *Gradul de informare a Parlamentului este relativ redus*, dacă nu foarte redus față de necesar. Parlamentul *își reclamă un rol mai larg de participare la UEM și la politica monetară a BCE*. Dorește un dialog constructiv pe chestiunile monetare, înainte de toate, o informare asupra politicii monetare. Dreptul la independența principală a politicii monetare este unul subînțeles și indispensabil. Se face însă loc unei ușoare lipse de responsabilitate democratică în sânul sistemului, iar Parlamentul se reclamă a fi centrul de greutate al acestei laturi, începând cu transparența și dialogul asupra politicii monetare, aspect democratic care nu pune nicidecum în dificultate independența BCE. Cu atât mai puțin stabilitatea monedei, ca obiectiv politic al acesteia.

### VI.4. Adăitional monedei unice europene: Mecanismul Cursului de Schimb (ERM II)

*ERM*<sup>49</sup> a fost introdus în martie 1979, odată cu *Sistemul Monetar European (SME)*, acesta din urmă, la rândul lui, decis de Consiliul European de la Bruxelles din decembrie 1974. Intenția declarată era aceea de reducere a

<sup>48</sup> Yves-Thibault de Silguy (1999) amintește și de Bosnia-Herțegovina, unde europenii au finanțat integral reconstrucția aeroportului internațional de la Sarajevo, dar numai americanii erau invitați la inaugurare. Anecdota este sugestivă pentru ceea ce Europa a făcut și pentru ce rămâne de dorit să facă.

<sup>49</sup> Ar fi trebuit considerat aici *ERM (I)*.

fluctuării cursurilor de schimb. ERM a funcționat până în 1999, la înlocuirea SME de către moneda unică, euro, diferența dintre *ERM* și *ERM II* constând în referința fiecăruia: ECU – moneda de cont a SME, pentru legislatura acestuia –, respectiv euro – *ERM II* fiind aplicabil monedelor țărilor membre UE și ne-membre Zonei Euro (UME)<sup>50</sup>.

*ERM II* se deosebește de *ERM*, nu atât ca funcționalitate – vezi intervalele de fluctuare a cursurilor admise de unul și de celălalt –, cât chiar în conținutul științific: *ERM* era legat de funcționarea *Sistemului Monetar European (SME)* – unui sistem monetar internațional, după reguli „de manual” similare contextului (mecanismului) instituit și la Breton Woods – și respectiv, de moneda de cont centrală acestuia, în vreme ce *ERM II* ține acum de *teoria zonei monetare optime* (ca la Mundell și McKinnon), iar aceasta numai parțial, ca și de euro, ca monedă acum efectivă. *Zona ERM II* este numai o parte a *zonei monetare* atribuită monedei euro, în sensul bine cunoscut teoriei, dar realmente cea care interesează forurile comunitare. Nu se confundă această zonă monetară, atribuită monedei europene în condițiile teoriei bine cunoscute, cu ceea ce deja este încetățenit în limbajul curent, drept Zona Euro, sau *Euroland*.

Iar cealaltă parte a *zonei monetare* a monedei europene ar putea fi constituită de totalitatea teritoriilor naționale cu monede oficial ancorate de aceasta. Ar intra aici economii cu sau chiar fără perspectiva aderării la Uniunea Europeană – și ne-am putea gândi la cazul Rusiei, nedoritoare de aderare, dar destul de influentă în zonă; iar dezbaterea ar putea fi extinsă și la alte cazuri și situații.

Or, diferența de condiție dintre cele două componente calitativ diferite ale zonei monetare a Euro – și exterioare *Euroland* – se răsfrânge categoric și în condiția *marjei de fluctuare* admise – de sau pentru una dintre părți există regimul ERM II, cu fluctuări de curs reduse, în scopul eliminării sau reducerii la maximum a efectelor de diferențiere în economia reală între țările membre; dimpotrivă, în exteriorul UE, regiunile ancorate de moneda europeană își păstrează propriul management al cursului de schimb, permițându-și marje de fluctuare mai lejere și poate cu efecte corespunzător diferențiate în economia reală. Aceasta pentru a înțelege că și marja de fluctuare a cursurilor poate juca un rol.

---

<sup>50</sup> Numite și *prè-in*.

Concomitent însă, ceea ce *reglementează regimul ERM II* este articolul 121 al Tratatului Uniunii (Maastricht, 1992), care definește același regim prin: „*respectarea marjelor de fluctuare normale, prevăzute de mecanismul cursurilor de schimb (...) pentru cel puțin doi ani, fără devalorizarea monedei.*” Tratatul nu impune însă „anticamera” numită ERM II viitoarelor state aderente la moneda unică, ci *Protocolul propriu (97/C236/03)*, intrat în vigoare, aidoma monedei unice, la 1 ianuarie 1999, urmărește:

- înlesnirea recâștigării convergenței monetare între țările membre UEM și UE;
- testul real de stabilitate a cursului de schimb;
- astfel, siguranța în ceea ce privește viitoarea economie participantă la UEM;
- formarea experienței băncilor centrale, adecvate UEM.

**Protocolul 97/C236/03 privind ERM II  
(prevederi principale)**

- participarea la ERM II să aibă loc cel puțin doi ani;
- nu este permisă deprecierea *ratei (parității) centrale* a cursului de schimb, pe aceeași perioadă de doi ani, ci considerată încălcarea criteriului stabilității cursului de schimb, în înțelesul prezentului mecanism (RRM II);
- menținerea fluctuațiilor cursului de schimb în interiorul intervalului  $\pm 2,25\%$  în jurul *ratei (parității) centrale*, „fără tensiuni severe”;
- eventualitatea fluctuațiilor care depășesc banda admisă cere reconsiderarea marjelor superioară și respectiv, inferioară ale cursului.

*Banca Centrală Europeană (BCE)* recunoaște explicit inexistența unei strategii unice de trecere la adoptarea monedei euro, ca și a unei politici unice a BCE față de toate țările în această situație<sup>51</sup> – lăsându-se astfel loc strategiilor naționale, în acest sens, una în care tot *băncile centrale* naționale își păstrează inițiativa.

Rezultatul de asemenea recunoscut este diferențierea de condiție, strategie și obiective politico-manageriale ale diferitelor țări membre ERM II. Joacă aici fiecare rolul său, componentele specificului național de felul

<sup>51</sup> Lucas Papademos, vicepreședintele BCE, într-un discurs oficial la Dubrovnik, în anul 2004.



funcționării sistemului bancar, piețele financiare autohtone sau gradul de deschidere economică (externă). Spre exemplu, țări precum Balticele (Estonia, Letonia, Lituania) și Malta și-au păstrat prioritatea stabilizării cursului de schimb, în vreme ce Ungaria și Slovacia urmăreau stabilizarea inflației, împreună cu cursul de schimb ca obiectiv ajutător, iar Cehia și Polonia își păstrau „ținta inflaționistă”, în condițiile cursului de schimb fluctuant – aceasta este categoria de obiective păstrate și de România, stat încă nemembru ERM II. De cealaltă parte însă, toată această diferențiere urmează să conducă la același obiectiv al *stabilității prețurilor*, în ansamblul regiunii, iar aceasta în condițiile restructurărilor importante, urmând să aibă loc în noile țări membre UE, în contextul integrării acestora. Presiuni importante, în special asupra acestor economii, se fac prezente la nivelul bugetelor naționale, astfel asupra ratei inflației – care resimt și liberalizările de prețuri în curs –, contului curent al balanței externe și, din nou, cursului de schimb.

Literatura de specialitate analizează contextul participării economiilor naționale la ERM II și sintetizează aici patru categorii de probleme: 1) momentul optim al aderării (la Protocolul ERM II); 2) nivelul stabilizării cursului de schimb și respectiv, *marja (banda) concretă de fluctuare*; 3) *durata* participării.

- 1) Nimeni nu impune condiții prealabile aderării la ERM II – cum ar fi cazul fie al prenegocierilor pentru aderarea la UE sau al criteriilor de convergență, în cazul aderării finale la moneda euro, dar specialiștii convin unanim că este nevoie de două lucruri. Mai întâi, reformele structurale, liberalizarea economică și cea a prețurilor și, în fine, consolidarea fiscală. De cealaltă parte, participarea la ERM II se vede obligată a se antrena în contextul politicii monetare, în ansamblul ei, și nu ca o chestiune în sine, sau separată.
- 2) Se are în vedere, din nou, poziția *parității centrale* a cursului de schimb – cursul față de moneda euro, diferențiat de expresia sa numerică față de celelalte monede (valute). Evaluarea se cere a avea loc la momentul aderării și nu este o chestiune simplă din punct de vedere tehnic – intră aici în analiză și o gamă largă de indicatori macroeconomici, dar și o perioadă prealabilă suficient de întinsă pentru a lua în considerare stabilitatea tuturor acestor valori, în condițiile specifice. Sunt incluși în analiză și *factorii speculativi*, împreună cu forța lor de impact; la care se adaugă și

eventualitatea *realinierii*, la nevoie, a cursului, în condițiile *de facto* ale participării la ERM II. *Banda de fluctuare* se stabilește formal, prin acord între entitățile implicate, sub nivelul fluctuării standard, iar abaterea de la bandă este considerată excepțională și tratată ca atare.

- 3) Restricția duratei de participare la ERM II este una minimă, respectiv de doi ani. BCE constată că statele membre preferă, în general, trecerea la adoptarea monedei euro imediat după această perioadă, și chiar păstrarea celor doi ani de ERM II la capătul altei perioade, începând imediat după aderare, dar recomandă cazual perioade mai lungi, cu atât mai mult pentru situații de volatilitate accentuată a cursului, prezente cu oarecare frecvență (Andreescu, 2005).

### VI.5. Altă consecință: de la fostul franc francez

Privită prin prisma teoriei Zonei Monetare Optime (Partea I) și zonării monetare a lumii de după căderea Sistemului Monetar Internațional (SMI) de la Breton Woods (1944-1971), regiunea europeană dinaintea de moneda euro și chiar contemporană Sistemului Monetar European (SME) era cea mai complexă, în raport cu toate celelalte zone monetare ale lumii. În speță, dacă marca germană (*Deutsche Mark*) a fost indubitabil moneda ancoră a zonei europene, tot atât însă ancorarea de aceasta aparținea și unor monede tradiționale și încă influente în lume, cu zone monetare proprii în afara Europei (în Lumea a treia), cum sunt cazurile Lirei Sterline britanice și respectiv, francului francez. A existat și încă există Zona lirei sterline (*Sterling*) în foste colonii britanice și în grupul Commonwealth, deși trendul acestei calități a monedei britanice este unul de decădere evidentă. Cât despre Francul Francez, situația este alta din cel puțin alte două puncte de vedere. Mai întâi, Zona Francului a fost de la început mai organizată și astfel ajutată în gestionarea ei de fosta metropolă de la Paris. Apoi, spre deosebire de lira sterlină și respectiv, de Marea Britanie, Franța a aderat la euro, iar francul francez a fost înlocuit de moneda europeană – în speță, nu mai există în forma consacrată ca referință monetară a teritoriilor franceze și fostelor colonii. Era, deci, în afara UE și chiar departe de Europa, automat nevoie de adaptări legale specifice și corelate acordurilor inițiale. Aici mai este însă nevoie și de departajarea de regim între *teritoriile franceze de peste mări (francul CFP)* și *fostele colonii (francul CFA)*.

*Teritoriile franceze de peste mări* – e vorba aici punctual de statele Noua Caledonie, Polynesia, Wallis și Furtuna, care se văd confruntate cu o situație deosebită după constituirea Zonei Euro – nu sunt state membre UE, deși locuitorii lor au cetățenie franceză, astfel beneficiind și de dreptul de alegători pentru Parlamentul European. În următorul rând, începând din 1945, moneda acestor teritorii este *francul CFP* (Colonii Franceze din Pacific), emis de pe teritoriul Franței<sup>52</sup>. Tratatul de la Maastricht (TUE) conține totuși un Protocol special (nr. 13) făcând referire la moneda franceză din Pacific<sup>53</sup>, iar euro substituindu-se din 1999 *francului francez (FF)*, *Francul CFP* se stabilea la 119,3317 CFP pentru un euro. Franța este gata să asigure moneda euro pentru teritoriile din Pacific, așteptând în acest sens solicitarea acestora. În ianuarie 2006, Polynesia franceză chiar revenea cu o astfel de solicitare, iar unele tratative se poartă cu Noua Caledonie.

În ceea ce privește, *acordurile dintre Franța și Zona Francului*, vorbim de o uniune monetară creată în 1948 și utilizată de un număr de 14 state – Senegal, Mali, Niger, Ciad, Coasta de Fildeș, Burkina Faso, Togo, Benin, Camerun, Africa Centrală, Guineea Ecuatorială, Guineea Bissau, Gabon și Congo Brazzaville. Zona beneficia, până la înlocuirea FF cu moneda euro, de convertibilitatea în FF de unu (FF) la 50 (franci CFA) între 1948 și 1994, respectiv de unu la 100, odată cu devalorizarea francului CFA din 1994 (11 ianuarie). Noua monedă europeană impunea deci o altă reglementare de *paritate* asemănătoare, în condițiile asemănătoare ale acordului unanim atât al țărilor membre Zonei, cât și al Franței.

Zona CFA este subdivizată în alte două entități distincte, fiecare dintre ele dotată cu câte o (super)bankă centrală:

- 1) *Uniunea Economică și Monetară Vest-Africană (UEMOA)*, fondată la Dakar;
- 2) *Comunitatea Economică și Monetară din Africa Centrală (CEMAC)*, localizată la Yaounde.

Principiile reglementând cooperarea monetară între Franța și țările membre Zonei sunt enunțate în convențiile de la 23 noiembrie 1972, pentru CEMAC, și respectiv, 4 decembrie 1973, pentru UEMOA, și sunt<sup>54</sup>:

<sup>52</sup> Institutul de Emisie de Peste Mări.

<sup>53</sup> Acesta conține o singură frază: „*Franța va păstra privilegiul emisiunii de monedă în teritoriile de peste mări, conform modalităților stabilite de legislația națională, și doar ea (această țară) va fi abilitată să stabilească paritatea francului CFP.*”

<sup>54</sup> Banca Centrală a Franței: Nota de informare nr. 106 din martie 1997.



- *garantarea nelimitată* din partea Trezoreriei Franței pentru convertibilitatea în FF a monedelor emise de cele două bănci centrale;
- *paritățile fixe* pentru interrapierea monedelor CFA, fără limită de sumă;
- *centralizarea rezervelor de schimb* – contrar convertibilității nelimitate declarate, băncile centrale africane sunt constrânse să depună minim 65% din propriile rezerve de schimb într-un cont de operațiuni al Trezoreriei de la Paris<sup>55</sup>.

La 1 ianuarie 1999, situația avea să se schimbe și pentru Zona CFA, asemeni situației teritoriilor franceze de peste mări. Avea însă loc aici păstrarea (prelungirea) procedurii paritare, ceea ce echivala cu o simplă operațiune aritmetică, ținând acum seamă, pe lângă raportul de paritate FF/Franc CFA, de cel (tot de paritate) Euro/FF: 1 euro = 655,957 franci CFA.

Acordul încheiat între Franța și țările membre Zonei este însă unul de natură bugetară și de gestiune a conturilor și operațiunilor, și nu de natură monetară; unul în care Trezoreria franceză își păstrează competențele. Cu toate acestea, la 23 noiembrie 1998, Consiliul, printr-o decizie privind „problemele de schimb referitoare la francul CFA și la francul comorian”, obligă autoritățile franceze să informeze Comisia și BCE despre evoluția punerii în practică a acordurilor cu statele membre Zonei și a raporturilor de paritate intermonetară – acestea din urmă, mai ales, fac necesară aprobarea Consiliului, la recomandarea Comisiei, iar aceasta se consultă în prealabil cu BCE.

Relația monedelor ancorate de francul francez urmau să își schimbe ancorarea către moneda europeană cu sprijinul *bonurilor de tezaur* franceze.

### Teme pentru referat

- 1) Mecanismul cursurilor de schimb, în țările membre UE. Trecut și prezent
- 2) Un plus de stabilitate în relațiile monetare internaționale, adus de moneda euro
- 3) *Banca Centrală Europeană (BCE)*, versus *Institutul Monetar European (IME)*.
- 4) Situația monetară a UE, de la Bretton Woods, la moneda europeană unică

<sup>55</sup> Practic, acestea virează zilnic soldul contului curent propriu.

## Partea a patra

# CADRUL POLITICILOR UNIUNII EUROPENE

### I. Politicile economice

#### I.1. Exigențe ale politicilor

#### I.2. Politici economice, legislație și instituții ale Uniunii și Zonei Euro

##### I.2.1. Productivitate, ocupare, salarizare, producție socială și piața muncii

##### I.2.2. Politica monetară și politica fiscală

##### I.2.3. Politica bugetară și bugetul Uniunii

##### I.2.4. Politicile structurale

##### I.2.5. Politica concurențială

#### I.3. Integrarea politicilor economice

### Teme pentru referat

### II. Extinderea Uniunii Economice și Monetare. Procesul de aderare a statelor candidate

#### II.1. Condițiile aderării la Uniune

#### II.2. Primele două faze

#### II.3. Intrarea în faza a treia. Respectarea condițiilor Tratatului

#### II.4. Reacția pozitivă a statelor candidate

#### II.5. Lărgirea Uniunii și aspecte instituționale

#### II.6. Convenția Schengen

### III. Relațiile externe ale UE, Conferința interguvernamentală, Securitatea și politica externă comună

#### III.1. Elementele relațiilor externe ale Uniunii Europene

#### III.2. Conferința interguvernamentală

#### III.3. Securitatea și politica externă comună

### Teme pentru referat

## I. Politicile economice<sup>1</sup>

### I.1. Exigențe ale politicilor

Explicit, *obiectivele Uniunii*, începând de la finele anilor nouăzeci, sunt:

- 1) *Stabilitatea monetară și încrederea pieței* (termen scurt).
- 2) *Transformarea reprizei în creștere* importantă și susținută (termen mediu).
- 3) *Funcționarea armonioasă* a Uniunii Economice și Monetare (permanent).
- 4) *Reducerea nivelului șomajului și creșterea accelerată a ocupării* (termen mediu-lung și permanent).

Ultimele două grupuri de obiective implică *asanarea finanțelor publice*.

Să recapitulăm însă și *condițiile favorabile*: capacitățile nefolosite și investițiile în capacități; condițiile monetare, cu perspectivă favorabilă pe termen mai lung; convergența ratelor dobânzii înspre nivele coborâte; perspectivele inflației coborâte, pe termene similare; percepția (convingerea) piețelor de sănătatea economiei și de credibilitatea politicilor bugetare.

### I.2. Politici economice, legislație și instituții ale Uniunii și Zonei Euro

Articolul 2 al Tratatului Uniunii Europene de la Amsterdam (decembrie 1997) spune: *Comunitatea are misiunea ca, prin constituirea unei piețe comune, a unei Uniuni Economice și Monetare și prin punerea în practică a politicilor și acțiunilor comune, ... să promoveze pe ansamblul ei o dezvoltare armonioasă, echilibrată și durabilă a activităților economice, un nivel ridicat de ocupare și protecție socială, egalitatea femeilor cu bărbații, o creștere durabilă și neinflaționistă, un înalt grad de competitivitate și de convergență a performanțelor economice, un nivel ridicat de protecție și ameliorare a calității mediului, creșterea nivelului de trai, coeziunea economică și socială, și solidaritatea statelor membre*<sup>2</sup>.

Într-o definiție prescurtată, se înțelege prin *economie competitivă internațional* (José Maria Gil-Robles, 1998) una în care: 1) *productivitatea crește în ritm similar cu cel al țărilor partenere, de dezvoltare comparabilă;*

<sup>1</sup> Vezi și Bârsan (2005, cap. 3, pp. 6-14).

<sup>2</sup> Acest articol se constituie drept referință a tuturor descripțiilor, analizelor și previziunilor care urmează, de la creștere economică și ocupare, până la monedă și condiția internațională a Uniunii.



2) *balanța externă* este echilibrată în condițiile pieței deschise; 3) există un nivel ridicat de *ocupare a forței de muncă*. Iar examinând de aproape *performanțele Uniunii*:

1) *Productivitatea era satisfăcătoare*. Creșterea ei a fost stabilă pe durata a două decenii și jumătate (1974-1997), în jur de 2% pe an. Ceea ce oferă o situație chiar mai bună decât în Statele Unite (0,7% creștere a productivității pe an, pentru aceeași perioadă) și Japonia (1,9% pe an, în intervalul 1986-1997).

2) *Balanța de cont curent a Uniunii nu a cunoscut niciodată fluctuații foarte mari*. A rămas în apropierea echilibrului, cu ușoare înclinații excedentare – aceasta a permis și exportul de capital, și furnizarea de ajutoare pentru dezvoltare altor regiuni.

3) *Cât despre piața muncii, Uniunea cunoaște totuși ritmuri de creștere mediocre*. Iar aceasta vizavi și de propriile performanțe din anii șaizeci, și din nou de Statele Unite ale Americii și Japonia.

Analizăm în continuare cele două categorii de politici economice, desprinse la nivelul Uniunii Europene: politicile generale și cele structurale.

### 1.2.1. Productivitate, ocupare, salarizare, protecție socială și piața muncii

Tot Articolul 2 al Tratatului Uniunii prevede *creșterea (indispensabilă a) productivității muncii, în ansamblul economiei, indiferent de ritmul în care se va putea realiza acest lucru*. De-a lungul a (peste) două decenii anterioare, acest lucru s-a și întâmplat – creșterea regulată a productivității într-un ritm de 2% pe an Ironia face ca Tratatul să fi intrat în vigoare într-o perioadă de căderea PIB în medie de 0,5% anual. După care însă, creșterea economică se ridica la 1,8% în 1996, mai departe, la 2,9% în 1998 (Yves-Thibault de Silguy, 1998a).

Poate fi consemnată o proporție relativ egală a factorilor determinanți pentru mărirea și creșterea productivității: *progresele tehnic și organizatoric și substituția capital-muncă la nivel macroeconomic*. *Progresul tehnologic* se cere accelerat, atât cât este văzut ca sursă de creștere a calității vieții pe termene lungi. De la el se așteaptă creșterea competitivității, paralel cu gradul de integrare în interiorul Uniunii. Cât privește *substituția muncii prin capital*, gradul acestui fenomen în Uniunea Europeană este mai ridicat decât în SUA.

Totuși, analiza datelor mai vechi – 1986-1990 – arată că *moderația salarizării* – cu consecința creșterii rentabilității –, conjugată cu o creștere a

cererii făcând și ea loc noilor investiții, *pot reduce aceeași rată a substituției muncă-(prin)-capital*. Tendința de acest fel a salariilor este una normală și evoluând odată cu creșterea rentabilității; paralel cu creșterea de perspectivă a cererii. *Ameliorările tehnologice* sunt așteptate să ridice productivitatea tuturor factorilor – toate în aceeași direcție a diminuării gradului de substituție a muncii prin capital.

De lămurit aici și *protecția socială*, în Uniunea Europeană. Aceasta vizează, la rândul ei, *obiective și domenii*, precum: (i) includerea socială – combaterea discriminării și excluderii; (ii) asigurarea și sustenabilitatea pensiilor; (iii) idem, a calității vieții și ocrotirii sănătății; (iv) ocuparea și siguranța veniturilor din muncă. Se accentuează totuși dificultățile acestei politici, rezultate din recesiuni și nivelul ridicat al șomajului, ca și din îmbătrânirea populației europene, în plan demografic.

*Politicile europene* combină, în paradigma proprie europenilor, triada politicilor *economice*, ale *ocupării* forței de muncă și respectiv, *sociale* – ale *securității sociale* –, în fața triadei provocărilor actuale, arătată mai sus. Cu alte cuvinte, Uniunea își caută propria cale, în sensul asigurării dezvoltării și competitivității, concomitent cu grade înalte și ale *ocupării*, și ale *protecției sociale*, criterii ce pot fi, în practica și în valul desfășurărilor și evenimentelor, nu o dată surprinse în contradicție, sau mai rău, formând adevărate cercuri vicioase.

O *creștere economică* forte ar favoriza și succesul accesului aderării țărilor candidate. Ajungem astfel la *două clarificări de lucru* importante. Există, mai întâi, *două condiții de îndeplinit pentru valorificarea corespunzătoare a rezervelor de mână de lucru*: 1) adaptarea acestora (a calificărilor) la nevoile economiei; 2) capacitatea economiei de a crea joburi și calificări. Există, în al doilea rând, o *strategie a Uniunii fundamentată pe consensul asupra a trei factori esențiali*:

- *politica monetară*, în direcția stabilității;
- eforturi comune de *asanare a finanțelor publice*, în majoritatea țărilor membre, în conformitate cu obiectivele Pactului de Stabilitate și Creștere;
- *evoluția salariilor nominale*, compatibilă cu obiectivul stabilității prețurilor, corelată cu câștigurile productivității, rentabilitatea investițiilor și nevoia securizării puterii proprii de cumpărare.

Ideea subiacentă este aceea că dacă stabilitatea ține de competența politicii monetare, la aceasta trebuie corelată o politică bugetară și alta salarială

apropiate; iar acestea din urmă ar favoriza cursul de schimb și rata dobânzilor pe același termen care poate asigura creșterea ocupării forței de muncă.

Realizarea Uniunii este concepută astfel să anihileze cele trei riscuri, considerate majore: (i) perturbațiile cursului de schimb; (ii) conflictele de stabilitate; (iii) riscul investițional.

- (i) *Perturbațiile cursului de schimb sunt excluse pentru UEM (euro).* Dispare diversitatea monedelor, pentru *Euroland*, iar pentru *pré-in*<sup>3</sup>, moneda comună întărește stabilitatea cursurilor, respectiv mai vechiul Mecanism al Cursurilor de Schimb. Perspectiva lărgirii *Euroland* echivalează generalizării acestui avantaj al pieței unice. În cealaltă ordine – internațională –, moneda euro este concepută să stabilizeze lucrurile și pentru Sistemul Monetar Internațional. Există angajamentul pro-stabilitate și pe cele două maluri ale Atlanticului. În ultimă instanță, comerțul exterior al țărilor membre Uniunii, în afara ei, coboară la ponderea de 10%, mai lesne de influențat din partea relațiilor economice intraunionale (Yves-Thibault de Silguy, 1998a).
- (ii) *Conflictele de stabilitate vor fi mai lesne de evitat.* Dispozițiile Tratatului<sup>4</sup> și Pactul de Stabilitate și Creștere<sup>5</sup> reduc, fără îndoială, riscul de conflict între politicile *monetară* și *bugetară* – oricât de diferit s-ar localiza acestea<sup>6</sup>. Obiectivul armonizării este obținerea unei *rate a dobânzilor, pe termen lung, coborâtă și concomitent stabilă*. Dincolo și de acest obiectiv, revine cel (monetar) al *stabilității prețurilor*. În acest context, regăsim mai întâi dispariția problemelor cursului de schimb dintre țări partenere – tot datorită monedei unice –, apoi *partenerii sociali* sunt ajutați în asumarea responsabilității sociale a *politicilor salariale*, în concordanță cu *obiectivele stabilității și creșterii*. Într-o astfel de ordine, și pe celelalte planuri adiacente este încurajată disciplina salarii-prețuri.

<sup>3</sup> Țările membre ale Uniunii Europene și (din varii motive) nemembre *Euroland*: Marea Britanie, Danemarca și Suedia.

<sup>4</sup> Art. 104 C.

<sup>5</sup> Acesta vizând echilibrarea bugetelor statelor membre euro, până la realizarea de excedente bugetare (termenii consacrați: *asanarea bugetară și a finanțelor publice*), în așa-zisa *conjunctură normală*.

<sup>6</sup> Banca Centrală Europeană (BCE), pentru politica monetară; guvernele naționale, pentru politica bugetară (în fapt, astfel, politicile bugetare).



(iii) *Investițiile beneficiază de un mediu mai stabil, al reducerii riscului specific.* Moneda unică este, de principiu, apropiată zonei de stabilitate și reducere a inflației. Reducerea inflației – astfel și a dobânzilor – este propice investițiilor directe, materiale. Numai prezumtivele conflicte de stabilitate (vezi (ii)), sau turbulențele monetare ar mai perturba acest climat, într-un grad mai important. Sau, la o scară mai redusă, ușoarele mișcări ale cursului, respectiv inflația ar afecta randamentele, rentabilitatea, deci decizia investițională. Din nou, moneda unică va replica prin creșterea gradului concurențial al pieței și lărgirea paletii de oportunități investiționale. La acest punct, deci, euro aduce stabilitatea care lovește și în cel de-al treilea obstacol al creșterii, am numit dezvoltarea insuficientă a capacităților, pe măsura creșterii productivității (Maria Gill-Robles, 1998).

Sintetizând, *UEM permite reechilibrarea politicilor macro, angajate în Uniune* (Yves-Thibault de Silguy, 1998a).

*Consiliul European* de la Luxemburg (1998) privea deja *coordonarea politicilor economice, în a treia fază a UEM și dozarea a ceea ce acesta numea policy mix.* Acestea rămân de domeniul supravegherii și vigilenței din partea și a statelor membre, și a tuturor actorilor implicați în decizii. Se mergea până la examinarea atentă și constantă a ceea ce se întâmpla în aria fiecărei țări membre, ca și în factorii de influență a cursului de schimb al euro, a politicilor bugetare și structurale (naționale) și nu în cele din urmă a factorilor de influență a prețurilor și costurilor locale. Erau vizate reforme fiscale înspre creșterea eficienței și descurajarea „concrenței fiscale” – aceasta din urmă, extrem de dăunătoare.

De la *politici și coordonarea acestora, la creșterea gradului de coordonare și armonizare* și la implicarea tuturor actorilor, avem de-a face cu respectarea a ceea ce Tratatul numește principiul *subsidiarității*. Respectiv, de o parte *Tratatul și Pactul de Stabilitate și Creștere*, de cealaltă prerogativele *statelor membre* în ceea ce privește politicile bugetare și structurale. *Sistemul European al Băncilor Centrale (SEBC)* se face al treilea actor de primă mărime decizională, având în vedere independența sa principială în *politica monetară*. Revin, la același loc de cînste, partenerii sociali, în ceea ce privește politica salarială.

Iată, însă, fundamentele unionale detaliate în cele ce urmează.

## I.2.2. Politica monetară<sup>7</sup> și politica fiscală

*Politica monetară* este condusă direct de *Sistemul European al Băncilor Centrale (SEBC)*, coordonat de *Banca Centrală Europeană (BCE)*, în conformitate cu Tratatul Uniunii, Art. 105, paragraful 1 – ceea ce înseamnă:

- 1) stabilitatea prețurilor;
- 2) contribuția la realizarea obiectivelor economice ale Uniunii (Art. 2).

Tratatul stipulează explicit *independența instituțională a BCE*, dar aceasta este interpretată drept una *de acțiune, în contextul și consensul politicilor unionale*. Soliditatea instituției BCE se datorează însă, în bună parte, precedentului acesteia, numit *Institutul Monetar European (IME)*. Acesta din urmă a fost contemporan și a corespuns fazei *Sistemului Monetar European (SME)*, iar McKinnon (1993) îl vede corespunzător FMI pentru Sistemul Monetar Internațional de la Breton Woods, în ciuda diferenței că FMI lua naștere odată cu SMI, iar IME revenea mult mai târziu decât anul înființării SME și avea în vedere (cum vom vedea în paragraful următor) trecerea la moneda unică. Să examinăm și câteva detalii din viața UE la acest capitol.

### I.2.2.1. Institutul Monetar European (IME)

Înființarea *Institutului Monetar European (IME)*, la 1 ianuarie 1994, la Frankfurt, marca debutul fazei a doua a UEM. Principalele atribuții ale Instituției – vezi și lista operațiunilor ceva mai jos –, conform Statutului său, constau în întărirea cooperării între băncile centrale naționale și în coordonarea politicilor monetare naționale. IME trebuia să pregătească (fundamenteze) viitorul Sistem European al Băncilor Centrale (SEBC), ce avea să exercite politica monetară comună și să găzduiască moneda europeană.

Nu mai puțin, IME se constituia drept un adevărat cadru larg de dezbateri și schimb de informații privitoare la politica monetară și pregătea cadrul logistic ce se făcea operațional în stadiul al treilea al UEM, odată cu și prin SEBC.

---

<sup>7</sup> Euro nu era conceput ca unică expresie a politicii monetare a BCE. În sigla sa, litera „E” aparține și cuvântului economie. Uniunea economică este, de fapt rămâne, la fel de importantă ca uniunea monetară.

Iată, în detaliu, și lista operațiunilor mandatate (către) IME în contextul fundamentării instituției de mai târziu a *Băncii Centrale Europene (BCE)*<sup>8</sup>:

- elaborarea instrumentelor și procedurilor fundamentării politicii monetare unic în Zona Euro; plus, elaborarea strategiilor de politică monetară;
- armonizarea și încurajarea armonizării regulilor și practicilor, publicarea și difuzarea statisticilor pentru Zona Euro în domeniul monetar-bancar, plus a celor legate de balanța de plăți externe și altor statistici;
- elaborarea cadrului necesar operațiunilor de schimb valutar, deținerii și administrării rezervelor valutare oficiale ale statelor membre Zonei Euro;
- construirea și dezvoltarea infrastructurii unui nou sistem de plăți – vezi *Trans-European Automated Real Time Gross Settlement Express Transfer System (TARGET)* – practic, o rețea între sistemele de circulație pentru plățile naționale și în folosul plăților transfrontaliere în euro;
- elaborarea specificațiilor tehnice și a elementelor grafice aferente bancnotelor euro, urmând a fi puse în circulație în anul 2002;
- elaborarea de reguli și standarde contabile, armonizate în vederea creării unui bilanț contabil consolidat la nivelul SEBC și cu scopul ulterioarelor raportări specifice interne și externe;
- punerea în aplicare a unui sistem de informații și comunicare necesare realizării, în cadrul SEBC, a funcțiilor operaționale sau politicilor monetare;
- identificarea modalităților prin care SEBC ar putea contribui la politicile derulate de autoritățile de supraveghere competente, în vederea asigurării stabilității instituțiilor de credit și a sistemului financiar.

IME a colaborat cu celelalte instituții ale Uniunii pentru pregătirea fazei a III-a a UEM – vezi aici, cu precădere Comisia și Comitetul Monetar – și astfel a luat naștere bine cunoscuta strategie de trei ani, între 1 ianuarie 1999, și respectiv, aceeași dată a anului 2002.

Tot IME a pregătit relațiile valutare și de plăți cu entități terțe față de Uniune. În luna decembrie 2006, IME înainta Consiliului European și un

<sup>8</sup> Hanspeter K. Scheller, *The European Central Bank – History, Role and Functions*. 2006, pp. 23-27, <http://www.ecb.int/pub/html/index.en.html>



raport, iar acesta, la rândul lui, pregătea pe baza lui o rezoluție privind principiile și elementele fundamentale ale noului *mecanism al cursului de schimb II (MCS/ERM II)*, rezoluție care era adoptată în iunie 1997.

*Criteriile de convergență* pentru Zona Euro erau pregătite tot de IME, în baza articolului 121 al Tratatului Uniunii<sup>9</sup>.

#### **1.2.2.2. Banca Centrală Europeană (BCE) și Sistemul European al Băncilor Centrale (SEBC)**

Finalul misiunii IME a fost data de 1 iunie 1998, respectiv înființarea *Băncii Centrale Europene (BCE)*, în conformitate cu art. 123<sup>10</sup> din Tratatul de instituire a Comunității Europene – IME se dizolva, respectiv se transforma în instituția BCE. La 2 mai 1998, Consiliul Uniunii Europene (reunit la nivel de șefi de stat și de guvern) decidea unanim, pe baza referințelor IME, că 11 state membre îndeplineau condițiile necesare participării stadiului al treilea al UEM și respectiv erau capabile să adopte moneda euro<sup>11</sup>. Danemarca, Suedia și Marea Britanie îndeplineau și ele condițiile, dar au preferat să nu se alăture Zonei Euro (*opt-out*). Grecia, dimpotrivă, nu îndeplinea condițiile, dar dorea aderarea la euro, ceea ce avea să și obțină ulterior.

La 25 mai 1998, guvernele celor 11 state membre participante la Zona Euro numeau președintele, vicepreședintele și ceilalți patru membri ai Comitetului Executiv al BCE; nominalizările intrau în vigoare la 1 iulie 1998. Organele de conducere ale noii Instituții a Uniunii pentru politica monetară erau acum: 1) Consiliul Guvernatorilor; 2) Comitetul Executiv și 3) Consiliul General.

Sarcina de bază a BCE – definită tot încă de IME – era *stabilitatea prețurilor*, prin care se înțelegea limita de „*creștere anuală a Indicelui Armonizat al Prețurilor de Consum (IAPC)*” de 2,0%. *IAPC* se definește drept *medie ponderată a indicilor prețurilor de consum, în statele membre, cu date colectate și respectiv, calculate după o metodă uniformizată*. Componenta IAPC este dată de tabelul I.2.2.2.

<sup>9</sup> Vezi și Centrul de Resurse Juridice din România: *Uniunea Economică și Monetară*. București, 2002, p. 17 [www.crj.ro/files/11UniuneEconomica.pdf](http://www.crj.ro/files/11UniuneEconomica.pdf)

<sup>10</sup> Fost art. 109, lit. L.

<sup>11</sup> Austria, Belgia, Finlanda, Franța, Germania, Italia, Irlanda, Luxemburg, Olanda, Spania și Portugalia.

Tabelul I.2.2.2

## Principalele utilități componente IAPC (2003)

| Capitol                          | Valoare |
|----------------------------------|---------|
| Indice global                    | 100,0   |
| Bunuri, din care:                | 59,1    |
| Alimentare neprelucrate          | 7,6     |
| Alimentare prelucrate            | 11,7    |
| Manufacturate, exclusiv energie  | 31,6    |
| Energie                          | 8,2     |
| Locuință (ansamblul serviciilor) | 40,9    |
| Servicii, din care:              | 10,4    |
| Transporturi                     | 6,3     |
| Comunicații                      | 2,9     |
| Timp liber și personal           | 14,9    |
| Diverse                          | 6,4     |

Conceperea IAPC era atribuită Comisiei Europene, care avea să lucreze împreună cu institutele naționale de statistică. Se adaugă aici detaliul după care unele prețuri individuale pot depăși temporar dinamica IAPC, cu condiția încadrării în tendința de stabilitate concepută pentru acesta. Consiliul Guvernatorilor BCE avea să reconfirme limita de 2% a creșterii acceptate a prețurilor pentru *termenele medii*<sup>12</sup>.

Altă atribuție a BCE – alături de stabilitatea prețurilor – este dată de articolul 105 din Tratatul Uniunii (TUE/Maastricht, 1993) și constă în susținerea politicilor economice ale Uniunii, în vederea obținerii unor 1) *rate înalte a ocupării forței de muncă* și 2) *creșteri sustenabile neinflaționiste*. Consiliul Guvernatorilor BCE adoptă în mai 2003, ceea ce numea *pilonii de bază* ai strategiei politicii monetare a BCE:

- (i) *analiza economică* – evaluarea evoluțiilor economice și financiare pe perioadele curente, inclusiv a riscurilor pe termen scurt și mediu;
- (ii) *analiza monetară* – cu obiectivul refacerii pe termen mediu-lung a indicatorilor și indicilor specifici analizei economice.

Se alătură politicii monetare a BCE *strategiile alternative*, de urmat pentru băncile centrale componente SEBC: *obiective monetare, ținte ale inflației sau dobânda de schimb*. Instrumentarea politicii monetare a BCE nu este esențial diferită de situația oricărei bănci centrale naționale – vezi *rezervele minime obligatorii, operațiunile pe piața deschisă* (a titlurilor de valoare), sau *intervenția directă pe piața valutară*.

<sup>12</sup> *Strategia politicii monetare a BCE*, 8 mai 2003, pe [www.ecb.int/press/03/pr030508\\_2en.htm](http://www.ecb.int/press/03/pr030508_2en.htm)

Legat de politica monetară, sau în afara cadrului ei, BCE autorizează emiterea de bancnote în Zona Euro, colectează informații statistice – de la autoritățile statelor, ca și de la agenți economici privați –, supraveghează stabilitatea sistemului financiar, cooperează cu celelalte Instituții ale UE, dar și cu instituții din afara Uniunii pe chestiuni specifice.

Protocolul privind statutul Sistemului European al Băncilor Centrale (SEBC) prevede la articolul 30.1 un transfer din partea băncilor centrale ale statelor membre, pentru constituirea BCE, „până la constituirea unei sume echivalente a 50 miliarde euro”. Astfel, fiecare dintre aceste bănci centrale contribuie la capitalul BCE și, corespunzător, primește creanțe echivalente cu contribuția proprie. În detaliu, băncile centrale naționale conservă și rezerve netransferate BCE (aproximativ 330 miliarde euro), dar și neutilizate fără autorizarea expresă a acesteia din urmă. Din nou, BCE poate solicita (conform drepturilor conferite de Tratat) și sume (resurse) suplimentare, peste plafonul de 50 miliarde euro, necesară făcându-se aici o reglementare a Consiliului, la recomandarea aceleiași BCE.

În ciuda contextului SEBC, *BCE se desemnează, în complementar, printre cele mai independente bănci centrale din lume* (Soto, 1999)<sup>13</sup>. Conducătorii BCE beneficiază de facilitatea explicării politicii BCE. Parlamentul European joacă și el un rol important în această chestiune. Avem un spațiu important de învățat aici de la relațiile între Rezerva Federală și Congresul SUA.

Noțiunea de *credibilitate* însoțește Instituția Băncii Centrale Europene (BCE), drept condiție *sine qua non* a realizării – în concepția UE a – aceluiași obiective politice. În aceeași concepție unională, de realizarea obiectivelor politicii monetare ține nu numai eficacitatea instrumentelor specifice, cât mai ales satisfacerea nevoilor de investiții, creștere și ocupare. Mai mult, credibilitatea Instituției BCE nu poate fi separată de aceea a monedei înseși. Tocmai această credibilitate a facilitat și coborârea dobânzilor, la un moment dat, în câteva săptămâni.

De competența BCE – tradusă și prin credibilitatea ei – țin și alte două chestiuni de importanță majoră. Prima ar fi asigurarea *setului Criteriilor de Convergență Unională*. Aici, BCE continuă munca Institutului Monetar

---

<sup>13</sup> Reprezentanții băncilor centrale (SEBC) în board-ul BCE vor menține legătura de interdependență a politicii monetare unionale cu aspectele și interesele naționale, influența acestora – împotriva aspectului supranațional – nu vor exista instrucțiuni politice în conducerea acestei politici; de altfel, ar fi și împotriva prevederilor Tratatului. Iar obiectivul ei este păstrarea inflației sub control – astfel, șansele ei sunt cele mai ridicate, iar transparența maximă, adaugă autorul.



European (IME) – din care cea dintâi, de altfel, a și luat naștere, iar cel din urmă rămâne în istoria euro drept cel care a elaborat aceste criterii. Cealaltă chestiune se leagă de piața financiară unională, în speță constituirea în perspectivă a acesteia drept o piață puternică, concentrată și, am putea spune, centralizată.

Să adăugăm că au existat de la început semne avantajoase ale credibilității BCE, vezi creșterea piețelor financiare sau coborârea ratelor dobânzii pe termen lung.

Realizarea obiectivelor BCE (și SEBC), competența și credibilitatea acestei instituții majore a UE și euro sunt, nu mai puțin, salvagardate de Tratat și Pactul de Stabilitate și Creștere prin cele impuse politicilor bugetare și fiscale – am reamintit obiectivul echilibrării și excedentării bugetelor naționale. Acțiunea Uniunii vine aici în consonanță cu mai toate teoriile macroeconomice postbelice. Tot atât cât, fie și odată cu independența de acțiune, BCE se subordonează marilor obiective unionale, exprimate în Art. 2 al Tratatului.

Nu putem însă scăpa din vedere cronică diferențiere de competență politico-administrativă între monetar și fiscal-bugetar, astfel că bazele legislației comunitare au preferat să facă scăpată deocamdată perspectiva unei *uniuni fiscal-bugetare*, dincolo de cea monetară<sup>14</sup>.

### 1.2.2.3. Politica de schimb a BCE

Comparativ, în SUA politica de schimb este stabilită de Trezorerie, în urma consultării între aceasta și Rezerva Federală (FED). În Japonia, legătura autorităților guvernamentale cu banca centrală este încă mai directă: intervenția băncii centrale pe piața de schimb este decisă de Ministerul Finanțelor. Revenind în UE, chestiunea se nuanțează. Articolul 111 din Tratatul Uniunii (TUE) încredințează Consiliului – statuând o majoritate calificată, fie la recomandarea Comisiei, fie în urma consultării directe cu BCE – puterea (competența) de a stabili orientările generale ale politicii de schimb, cu o singură limită – ținând bineînțeleș de obiectivul *stabilității prețurilor* și de orientările SEBC. Cât despre operativitatea schimburilor, aceasta revine (se întoarce) la BCE.

Dacă lucrurile stau în teorie și *de jure* astfel, în practică activitatea trece cu totul de partea BCE, Consiliul văzându-se, în opinia majorității specialiștilor, birocratic blocat de Comisie să se autosesizeze vreodată în context.

<sup>14</sup> Ceea ce rămâne un alt nod de dezbatere.

Din alte puncte de vedere, Uniunea:

- fie revine drept un spațiu economic relativ închis, ceea ce îi ajută din punctul de vedere al politicii monetare;
- fie fragmentează politica de schimb, reducând-o la instrumentările și la momentele în care aceasta poate susține și ajuta obiectivul general al stabilității prețurilor. Practic, intervenția BCE se limitează astfel la împrejurările oscilațiilor considerate importante ale cursului euro.

#### 1.2.2.4. Alte aspecte

*Celelalte aspecte de politică economică (decât cele monetare) rămân în răspunderea statelor membre. Politica fiscală rămâne de competența acestora, iar ajustarea variațiilor regionale decurge din aceleași bugete naționale, suplimentate de măsurile centrale ale UE. Tot la îndemâna statelor rămân politicile salariale și de piață. Se face însă necesară coerența acestor măsuri cu cele ale politicii monetare a Uniunii.* Drept care șefii de state și guverne agreeau la Luxemburg (1998) coordonarea politicilor, iar miniștrii de finanțe primeau un rol activ în supravegherea acestora de la nivelul Uniunii (Yves-Thibault de Silguy, 1998a).

*În ceea ce privește fiscalitatea, în raport cu moneda și politica monetară, limitele impuse de Uniune se reduc simțitor și cronic, câtă vreme suntem departe de uniunea fiscală și bugetară. Bugetul și fiscalitatea nu pot însă rămâne deoparte, iar aici avansează inevitabil competențele deciziei politice unionale, dar, poate și mai mult de atât, conștientizarea pro-unională a statelor membre. În contextul mai general al orientării către marile obiective politice, inclusiv a domeniului fiscal-bugetar, vârful de lance al încă incipientei „fiscalități europene” se manifesta tot în 1997.*

Comisia Europeană ajungea la concluzia asupra nevoii unei *coerențe fiscale*. Drept care, în decembrie, același an, se adoptă un *cod de conduită fiscală*<sup>15</sup>.

Acesta este și tabloul complet al asigurării coerenței politicii economice. Dar disciplina în cadrul UEM este chemată să asigure, în contrabalans, tocmai efectul liberalizării, noul mediu creat companiilor. Iar în partea statelor, rămân măsurile nu tocmai simple de luat asupra pieței muncii.

<sup>15</sup> Euro nu are nevoie și de o fiscalitate armonizată deocamdată, dar pe termen lung, *statu-quo-ul* nu ar fi suportabil (Yves-Thibault de Silguy, 1999).

### 1.2.3. Politica bugetară și bugetul Uniunii

*Politica bugetară rămâne, așadar, încă în competența guvernelor naționale, dar sub constrângerea Tratatului și Pactului de Stabilitate și Creștere – vezi cerința pentru bugete „echilibrate” în condiții economice „normale”. În astfel de condiții, se aproba la Luxemburg (1998) plafonarea deficitelor bugetare la 3% din PIB, plus sancțiunile de non-aplicare. Cum am mai menționat, în concepția Uniunii aceasta se numără printre măsurile necesare cu sau fără moneda euro. Rămasă în afara competenței unionale, politica fiscală și-ar pierde gradual eficacitatea la creșterea peste plafon a deficitului bugetar. De aceea, și Consiliul European al Miniștrilor de Finanțe și Comisia monitorizează politicile bugetare naționale, de competența Comisiei regăsindu-se direct aplicarea prevederilor Tratatului (Yves-Thibault de Silguy, 1998a).*

*În consecință, în afara poziției subsidiare a politicii monetare – comune, cu obiectivul fundamental al stabilității prețurilor –, se mai cere îndeplinirea condițiilor:*

- *atragerii investițiilor (crowding-in).* De o parte, aceasta servește cel puțin menținerii ratei dobânzilor pe termen lung. De cealaltă, statul se orientează înspre creșterea economiilor la scară națională – printre altele, renunță la absorbția economiilor private –, asigurând creșterea durabilă a ratei investițiilor fără tensiuni în zonele ratei dobânzilor sau balanței externe și contracararea (amplitudinii) situațiilor conjuncturale;
- *acestea vor crea marja de manevră necesară contracarării conjuncturilor nefavorabile.* Este necesar de amintit acest aspect odată cu introducerea monedei unice, când mingea revine în terenul național, al fiscalității, bugetului și politicilor structurale, în vederea susținerii obiectivelor și instrumentelor politico-monetare în direcția stabilității;
- *reorientarea cheltuielilor publice către destinații productive, coroborate cu ușurarea impozitării și cotizațiilor de securitate socială, orientării acestui instrumentar în direcția ocupării.* Dincolo de acest scenariu, este vizată și *reducerea ratei și serviciului datoriei publice*, ca obiectiv al finanțelor naționale.

Contrar opiniei că astfel de constrângeri ar naște o politică bugetară restrictivă generalizată, *numai un deficit bugetar redus – între 0 și 3% din*



PIB – este de presupus a genera un trend favorabil de reducere a ratelor dobânzii pe termen lung – de altfel, deja început la finele anilor nouăzeci (Gil-Robles, 1999).

Trei motive pentru menținerea creșterii, în condiții de dobânzi joase, adaugă și Yves-Thibault de Silguy (1998a):

1) Primul motiv: asanarea finanțelor publice eliberează economiile. Un punct procentual de reducere a deficitului public eliberează nu mai puțin de 60 miliarde euro anual, în folosul investițiilor și consumului. Începând cu 1993, realocarea economiilor sectorului public către cel privat depășește 1.700 miliarde FF, sumă superioară bugetului anual al Franței.

2) Al doilea motiv: asanarea finanțelor publice lărgeste orizontul investitorilor – mai curând sau mai târziu, deficitele publice își cer nota de plată pe calea impozitelor. Dimpotrivă, investitorii știu că un management public de natură a echilibra bugetul le facilitează climatul de lucru.

3) Al treilea motiv: o economie europeană asanată va regăsi drumul către creștere și va deveni atractivă economiilor la scară internațională.

Criticii mai pierd din vedere și experiența deceniilor europene, după care politicile fiscale se dovediseră ineficace în politica de stabilizare macro. *Deficitul bugetar, plus îndatorarea publică ridicate cer cu claritate politici bugetare restrictive – asanare bugetară* – în fazele de încetinire a creșterii economice. *Asanarea bugetară* vine să echivaleze, în concepția politico-teoretică și tehnică unională, construirii unei eficiențe a *stabilizatorilor automați* din economie – se înțelege aici capacitatea de autoreglare a economiei, în speță, de surmontare a oricărei conjuncturi nefavorabile și neașteptate.

În condiții de păstrare a competențelor naționale asupra politicii bugetare, țările Uniunii dădeau dovadă de capacitate de acțiune spre realizarea criteriilor de convergență și, ulterior, a exigențelor Pactului, în ajunul introducerii monedei unice<sup>16</sup>.

Din accentul primar, pus pe controlul cheltuielilor bugetare, se degajă două principii de ierarhizare a acestora: (i) *controlul consumului public*, al provizioanelor pensiilor din sectorul public, al cheltuielilor de sănătate și

<sup>16</sup> Între 1993 (Anul intrării în vigoare a Tratatului de la Maastricht) și 1997, media deficitelor bugetare scădea spectaculos de la 6,1 la 2,6% (1,8% în anul următor, 1998 (Yves-Thibault de Silguy, 1998a)), în termenii produsului intern brut (PIB), aceasta însemnând, de facto, reducerea cheltuielilor – între 52,4 și 48,7% – în condițiile unei presiuni fiscale rămase, practic, constante – de la 46,3, la 46,0%; toate aceste procente, în aceiași termeni ai PIB național și pentru același interval, 1993-1997.

subvențiilor pasive în favoarea ocupării; (ii) *prioritatea activităților productive*, a investițiilor în resursele umane și politicilor în favoarea ocupării. Unele state au cunoscut însă dificultăți în aplicarea acestor principii<sup>17</sup>.

*Bugetul Uniunii Europene*<sup>18</sup> există din 1968, alăturându-se astfel încă existentelor bugete naționale. Are surse de venit din contribuțiile statelor – până în 1970, singura sursă de venit – la care din 1970 se alătură *veniturile proprii: taxe vamale la import, prelevări din importul de produse agricole, parte prelevată din TVA, precum și 1,2% din PNB al fiecărui stat membru. Cheltuielile* sunt, principal, *administrative și de finanțare a politicilor comunitare*. Uniunea își declară câteva principii de concepere și construcție a bugetului:

- 1) al unicității documentului – pentru venituri și cheltuieli;
- 2) al universalității – nealocării unui venit unui singur articol de cheltuieli;
- 3) al anualității întocmirii – cu transmiterea excedentelor în anii următori;
- 4) al echilibrului – finanțării cheltuielilor în limita veniturilor existente;
- 5) specificării cheltuielilor pentru obiective transparente ale Uniunii;
- 6) deosebirii față de bugetele naționale pe partea mărimii veniturilor și cheltuielilor, dar și pe aceea calitativă a obiectivelor;
- 7) rolului distributiv între *contribuitorii*<sup>19</sup> și *primitorii*<sup>20</sup> neți.

Bugetul este pregătit de Comisia Europeană, în forma preliminară, până în luna iulie a fiecărui an, formă înaintată Consiliului European. Până la finele aceleiași luni, Consiliul îl aprobă și îl conciliază cu o delegație a Parlamentului. În lunile octombrie și noiembrie ale anului, bugetul se reconciliază între Consiliu și Parlament.

#### 1.2.4. Politicile structurale

Aprofundează și concretizează ideile europene în materie de *dezvoltare durabilă, regiuni și regionalism*<sup>21</sup>. Filozofia Uniunii este, să reamintim, aceea a unei dezvoltări armonioase pe termene extinse și pentru totalitatea spațiului propriu.

<sup>17</sup> De exemplu, procesul de formare a capitalului, pe ansamblul Uniunii, și-a diminuat proporția în PIB de la 2,9% în 1992, la 2,2% la sfârșitul deceniului.

<sup>18</sup> Bârsan (2005, cap. 3, pp. 12-14).

<sup>19</sup> Germania, Marea Britanie, Belgia, Franța, Luxemburg.

<sup>20</sup> Irlanda, Grecia, Danemarca, Olanda, Portugalia etc.

<sup>21</sup> Vezi partea întâi.

### 1.2.4.1. Instrumentele politicilor structurale

Derivă din clasicele politici (macro) economice – politicile fiscale, bugetare și monetare – și pot fi clasificate în:

- a) intervenții *directe* – pentru localizarea și dezvoltarea anumitor activități sau pentru dotarea teritoriului cu utilități. Pe această cale, administrațiile publice participă la construire și respectiv, dezvoltarea unor elemente de infrastructură și respectiv se constituie asocieri de capital public și privat;
- b) măsurile de *stimularea dezvoltării* – stimulente financiare sau compensarea unor costuri suplimentare specifice localizării unor activități în anumite spații. Sunt cuprinse aici, în practica internațională: prime pentru investiții, subvenții, împrumuturi în condiții avantajoase, facilități pentru închirierea terenurilor, facilități fiscale și vamale, tratamente preferențiale la adjudecarea unor segmente ale pieței publice, autorizații speciale privind regimul de amortizare etc.

Instrumentelor structurale le revin câteva *cerințe*, așa cum derivă tot din practica internațională:

- 1) influența considerabilă asupra rentabilității întreprinderilor;
- 2) câmpul larg de aplicare și efectul substanțial asupra economiei regiunilor țintă;
- 3) producerea de avantaje proporțional volumului lor;
- 4) să evite efectele contrarii celor așteptate, ca și crearea de noi necesități de finanțare.

### 1.2.4.2. Fondurile structurale

*Fondurile structurale* sunt principalele instrumente ale UE în sprijinul promovării coeziunii și solidarității, complementând, în acest sens, politicile naționale de orientare pro-europeană ale statelor membre. Au esență financiară – intermediere financiară – și vin să servească implementării *politicilor regionale*. Dacă ele se asociază, în jargonul UE, conceptului de *dezvoltare durabilă*, se înțelege că prioritatea (ținta) lor sunt zonele și teritoriile al căror PNB pe locuitor se ridică la mai puțin de 75% din media pe Uniune, cel puțin în ultimii trei ani anteriori dezvoltării unui program politic<sup>22</sup>.

<sup>22</sup> Pascariu, Gabriel și Stănculescu, Manuela, *Politica de coeziune a UE și dezvoltarea economică și socială la nivel regional în România*, București, IER, 2003, p. 66.



*Fondurile structurale* funcționează pe bază de programe structurate pe domenii și obiective considerate prioritare politicilor regionale. În fine, își au originea constitutivă în cadrul comun definit Regulamentul nr. 1260/1999 al Comisiei Europene și respectiv al Consiliului, nr. 1263, din 21 iunie 1999, acesta din urmă conținând dispozițiile generale asupra Fondurilor Structurale.

1) *Fondul European pentru Dezvoltare Regională (FEDR)* a fost creat în 1975, ca instrument financiar al UE favorizând reducerea disparităților regionale și dezvoltarea echilibrată a regiunilor europene individuale. Atribuie subvenții autorităților locale în cadrul unor programe de parteneriat între acestea, Uniunea și statele membre aferente<sup>23</sup>. Firește, în filozofia UE dezvoltarea armonioasă a regiunilor se traduce și pe planul întăririi *coeziunii economico-sociale* – chiar dacă aceasta revine prioritar în interiorul unei regiuni componente<sup>24</sup>.

2) *Fondul Social European (FSE)* a fost creat în 1958, având drept scop prevenirea și combaterea șomajului de lungă durată, ca și integrarea tinerilor pe piața muncii. Instrumentarul corespunzător constă în facilitarea accesului pe piața muncii, egalitatea șanselor, calificarea și crearea efectivă de locuri de muncă. Asistența FSE se concentrează pe proiectele de dobândire și îmbunătățire a calităților profesionale.

3) *Fondul European de Orientare și Garantare pentru Agricultură (FEOGA)* a fost creat în 1962, urmând să servească (intermedierii) finanțării Politicii Agricole Comunitare (PAC)<sup>25</sup> lucrând pe două secțiuni, respectiv 1) *orientare* și 2) *garantare* agricolă<sup>26</sup>. Secțiunea *Orientare* era creată în 1962, în scopul ajustării structurale, respectiv al reconversiei producției agricole și dezvoltării de activități complementare în și pentru această ramură<sup>27</sup>. Cealaltă, secțiunea *Garantare*, avea ca principal scop sprijinul dualității prețuri agricole-veniturile agricultorilor. În contextul raportării sale la PAC, FEOGA a acționat și independent față de celelalte fonduri structurale.

4) *Instrumentul Financiar pentru Orientarea Pescuitului (IFOP)* era creat mai târziu, în 1993, și formalizat ca un component al politicii

<sup>23</sup> Vezi și Hen, Christian și Leonard, Jaques, *Uniunea Europeană*, Traducere Ioana Gligor, București, Editura CNI „Coresi”, 2003, p. 139.

<sup>24</sup> Vezi și Bidileanu, Vidu, *UE, instituții, politici, activități*, Timișoara, Editura Agroprint, p. 221.

<sup>25</sup> În conformitate cu art. 40, paragrafele 3 și 4 ale Tratatului de la Roma.

<sup>26</sup> Pârlog, Cornelia și Constantin, Luminița, *Dezvoltarea regională și integrarea europeană*, București, Editura Oscar Print, 2003, p. 49.

<sup>27</sup> Proftiroiu, Marius și Popescu, Irina, *Politici europene*, București, Editura Economică, 2003, p. 317.

structurale<sup>28</sup>. Obiectivele IFOP erau și sunt: 1) păstrarea echilibrului durabil resurse-exploatare în domeniul pescuitului și 2) competitivitatea consolidată a sectorului de pescuit prin aceea a teritoriilor de care acest sector se face dependent. Se atașează aici obiective ca dezvoltarea și modernizarea flotei sau protejarea zonelor marine și a bunurilor piscicole.

Pe lângă acestea, *Fondul European de Coeziune* este destinat controlului asupra nivelului investițiilor în protecția mediului și rețelele de transport. Organismul se înscrie în politica de coeziune a Uniunii, dar, spre deosebire de fondurile structurale – dintre care nu face parte –, el (co)finanțează numai proiecte individuale, și nu programe plurianuale.

Utilizarea *fondurilor structurale* are loc în condițiile respectării unui set de *principii*, care să le asigure eficiența economică:

- 1) *subsidiaritatea și descentralizarea* – asumarea responsabilității pentru acțiunile desfășurate după necesități prioritare comunităților locale;
- 2) *concentrarea* – fondurile sunt orientate spre un număr limitat de obiective, considerate prioritare, și servesc un număr tot limitat de regiuni;
- 3) *parteneriatul* – decizia de repartizare a fondurilor este rezultatul dialogului între Comisia Europeană și autoritățile naționale, respectiv regionale;
- 4) *programarea* – sunt finanțate programe globale, nu proiecte individuale;
- 5) *adiționalitatea* – fondurile structurale nu se substituie eforturilor financiare ale statelor membre, ci se adaugă acestora – în condițiile în care efortul național rămâne continuu față de perioadele precedente;
- 6) *monitorizarea și implementarea* – este urmărită permanent cheltuirea fondurilor, alături de implementarea programelor finanțate.

*Obiectivele* finanțate de fondurile structurale au trecut prin două stadii de organizare, respectiv „Agenda 2000” (1997) a întreprins o reformă (restructurare) după criteriile eficientizării, reducerii numărului obiectivelor și respectiv simplificării procedurilor de alocare. Sintetic, fondurile structurale finanțează astăzi regiunile cele mai defavorizate, cu profil industrial, rural și/sau urban, cu accent pe dezvoltarea infrastructurii și pregătirea forței de muncă. Concret, obiectivele au rămas în număr de trei:

<sup>28</sup> Vezi același Regulament al Consiliului European, nr. 1263, din 21 iunie 1999, citat mai sus.

*Obiectivul 1:* dezvoltarea și ajustarea structurală a regiunilor al căror nivel de dezvoltare se situează sub plafonul de 75% din media comunitară a PIB pe locuitor. Toate cele patru fonduri structurale vor fi puse în mișcare simultan pentru acest obiectiv, iar sumele alocate se ridică la aproximativ două treimi din totalul fondurilor structurale disponibile.

*Obiectivul 2:* sprijinirea regiunilor necesitând reconversie economică și socială, independent de nivelul lor de dezvoltare (relativ la ansamblul Uniunii). Sunt considerate aici zone cu declin industrial, arii supuse depopulării și/sau dependente de un singur tip de activitate (de exemplu, pescuitul). Unele propuneri formulate în cadrul Comisiei Europene ar include în obiectivul 2 și zone urbane dens populate, cu grad avansat de sărăcie și criminalitate și/sau cu nivel scăzut al educației.

*Obiectivul 3:* sprijinirea politicilor de adaptare și modernizare a educației, de creștere a calificării profesionale și de folosire eficientă a resurselor umane. Eforturile la nivel Comunitar se vor corela aici cu strategiile naționale și cu intervențiile la nivel regional. Partea Comunității, la rândul ei, se axează pe:

- a) cooperarea transnațională, transfrontalieră și interregională;
- b) dezvoltarea rurală și cooperarea transnațională pentru combaterea discriminării;
- c) prevenirea inegalităților pe piața forței de muncă.

*Criteriile de eligibilitate* a repartizării pe obiective a fondurilor structurale sunt: populația eligibilă, prosperitatea națională și cea regională și rata șomajului – în special pentru obiectivele 1 și 2 –, respectiv gradul de excludere socială, nivelul de pregătire profesională și de educație, și rata participării forței de muncă feminine, pentru obiectivul 3.

#### **1.2.4.3. Priorități și reforme în politicile regionale și legate de fondurile structurale**

O primă reformă a fondurilor structurale lua naștere în 1987 și era finalizată în 1992 pe seama așa-numitelor „pachete Delors” (Profiroiu, 2004, p. 319), prevăzând două tipuri de finanțări. Primul se alcătuiă, la rândul lui, din trei componente: *planurile de dezvoltare regională*, *Cadrul de Sprijin Comunitar (CSF)* și *planurile operaționale*, astfel departajându-se de cel de-al doilea (sistemul IC).

A doua revizuire a politicii regionale revenea în 1993, după Tratatul de la Maastricht (TUE), când resursele bugetare ale Fondurilor Structurale se



suplimentau până acolo unde aveau să reprezinte 35% din totalul cheltuielilor Uniunii<sup>29</sup>. Corespunzător, prioritățile regionale și structurale, inclusiv combaterea șomajului, erau incluse într-o strategie globală, și se năștea și prioritatea în dezvoltare a regiunilor defavorizate.

Cele două perioade de reforme, respectiv 1988-2003 și 2005 – an legat de aderarea Suediei și Finlandei – aveau să cristalizeze cele șase obiective ale acestei politici:

- obiectivul 1: dezvoltarea regiunilor structural înapoiate;
- obiectivul 2: reconversia economică a zonelor în declin industrial;
- obiectivul 3: combaterea șomajului pe termen lung;
- obiectivul 4: creșterea oportunităților de angajare pentru tineri;
- obiectivul 5: dezvoltarea rurală;
- obiectivul 6: dezvoltarea și ajustarea structurală a ariilor mai puțin populate din țările nordice – obiectiv adoptat tocmai urmare aderării Suediei și Finlandei.

În 1999 era adoptată o *altă reformă* a Fondurilor Structurale, în scopul creșterii resurselor bugetare – de la 208, la 213 miliarde euro. Era redus numărul criteriilor de eligibilitate a regiunilor și erau descentralizate responsabilitățile în gestiunea resurselor.

#### I.2.4.4. Noua abordare a instrumentelor structurale (the new approach)

Noul model al politicii regionale urmărește îmbinarea unor obiective diferite: competitivitatea și ocuparea, reducerea concomitentă a disparităților etc. Există câteva caracteristici definitorii, în acest context:

- a) vizarea anumitor regiuni-țintă, dar aria alegerii rămâne largă;
- b) solicitarea intervenției concomitente a mai multor instituții, actori economici și sociali;
- c) utilizarea unei game largite de instrumente specifice.

Dacă meritul indubitabil al *Tratatului Uniunii* este acela de a fi definit importanța și rolul politicilor macro asupra creșterii economice și ocupării, nu pot fi ascunse nici *divergențele de concepere a politicilor structurale*. Totuși, dezbaterea avansează, odată cu procedurile de constituire a pieței unice și cu orientările generale cuprinse în Tratatul de la Amsterdam, la capitolul „Ocupare”.

<sup>29</sup> Dincă, Corneliu, *Regionalizarea sau dilemele guvernării regionale*, Editura SITECH, Craiova, 2005, p. 107.

Punctele asupra cărora *consensusul general rămâne* sunt: rolul lor în stimularea creșterii productivității și competitivității unionale, ocupării și eliminării tensiunilor economice și politice interioare. Subînțeleasă rămâne apoi nevoia racordării aceluiași politici la marile obiective unionale, la convergență și *Criteriile de convergență*. Numai că tot în această zonă se profilează și aspectele mai delicate, altfel spus, divergențele esențiale, teoretic separarea sau distincția *de facto* a acestor politici față de politicile și principiile generale. Concret, politicile structurale sunt chemate să se racordeze cerințelor bugetare și celor de partea reformelor structurale generale.

Tratatul Uniunii retracează și subliniază competențele de politică economică și structurală, care rămân localizate la nivelul guvernelor naționale, în ciuda faptului că obiectivul principal se definește prin convergență. Statele membre sunt astfel chemate să țină seamă de un număr de *principii politico-economice și de coerență a acestora*: (i) *economia deschisă și concurențială*; (ii) *neintervenția și non-perturbarea mecanismului pieței interne*; (iii) *coerența, vizavi de strategia macroeconomică*; (iv) *respectarea valorilor sociale și principiului egalității de șansă*; (v) *respectarea mediului*. În această ordine, Consiliul European de la Amsterdam cerea, în *rezoluția consacrată creșterii și ocupării*, din nou accentul pe coordonarea tuturor politicilor (inclusiv celor structurale). Uniunea însăși este datoare să completeze măsurile luate la nivel național, în direcția acestor două obiective generale<sup>30</sup>.

Unii observatori văd statele membre ale Uniunii parțial incapabile (neechipate) de a înfrunța șocuri economice, cu deosebire pe cele asimetrice, odată aceste state deposedate de instrumentarul monetar. Unele dintre șocuri pot ține exclusiv de limitele teritoriului național. De cealaltă parte, față în față cu obiectivul pieței unice persistă diferențieri în structurile industriale naționale.

Tot constrângerile bugetare sunt chemate aici drept instrument profilactic. Iar dacă șocul asimetric s-ar manifesta totuși, reacția autorității rămâne a fi una de la caz la caz. Satisfacerea prevederilor Pactului de stabilitate și creștere va asigura mecanismul de ajustare după o perioadă mai lungă de rodaj.

<sup>30</sup> Vezi exemplul cercetării-dezvoltării, cu întărirea competențelor BCE în materie de investiții. Miza este largă: finanțarea dezvoltării proiectelor de înaltă tehnologie; studiul posibilităților de intervenție în domenii ca educație, dezvoltare urbană, protecția mediului; înființarea unui alt fond de finanțare a activităților în domeniile cărbunelui și oțelului, odată ce vechiul Tratat expira etc.

La momentul dat, însă pentru statul național depozitar de instrumentar monetar, constrângerile unionale nu fac decât să se suprapună peste cele ale conjuncturilor și meandrelor vieții economice înseși. La ordinea zilei, regăsim astfel loviturile globalizării. Dacă ameliorarea flexibilității – apelată vizavi de fenomenul globalizării – economiilor țărilor membre Uniunii nu progresează, atunci sunt de așteptat consecințe serioase: creșterea nu va fi susținută, nici ocuparea forței de muncă, iar coeziunea economico-socială va fi compromisă. Uniunea însăși și moneda unică nu vor mai apărea drept catalizator de așteptat pentru reformele structurale.

### 1.2.5. Politica concurențială

Bazele înțelegerii *politicilor concurențiale* rezidă, firește, în conceptul de *concurență*, însuși. Or, aici rămân fundamentale *înțelegerea marginalistă* a lui Vilfredo Pareto asupra bine cunoscutului *model al concurenței perfecte*, și dezvoltările și criticile ulterioare. Condiții în care însă conceptul însuși de concurență rămâne unul controversat:

- de o parte, el vorbește de: (i) *rolul consumatorului* pe piață – ulterior epatat de marile companii, monopoluri și oligopoluri; (ii) *eficientizare*, prin reducerea și gestionarea rațională a *costurilor*; (iii) *creșterea veniturilor și profiturilor firmelor în strictă legătură cu nivelul producției* oferite și achiziționate de consumator;
- de cealaltă, imaginea de bază – riguroasă și necontrazisă – oferită de marginaliștii secolului al XIX-lea, tot în folosul concurenței: (i) acuză diminuarea utilității marginale și (ii) recomandă unificarea preferințelor acestora către „omogenitatea” producției; (iii) se teme de extinderea firmelor și de diferențierile de capacitate productivă și influență pe piață.

Or, în astfel de condiții, de ce mai vorbim despre concurență astăzi, în secolul al XXI-lea, atât în Europa integrată, cât nu mai puțin în planul națiunilor? Răspunsul este de căutat în ceea ce nu numai erau – și continuă principial să fie – avantajele concurenței, ci și ceea ce pare chiar să se piardă odată cu ea: aceeași importanță a consumatorului, desconsiderat de uriașii ofertanți de astăzi, care își caută și găsesc surse alternative de profit în afara relațiilor cu același consumator și aceeași rentabilizare a activității, cu mai multă grijă față de costuri, mai ales pe partea resurselor naturale, semnificativ subțiate de iureșul marilor producții și exploatări.



Este nevoie încă o dată de concurență, în condițiile unei integrări care, în ciuda lărgirii piețelor și realizării pieței unice regionale, violează concurența prin definiție – adică favorizând firmele care se extind în, dar mai ales din interiorul Uniunii, împotriva celor din afară, care bat la porțile Uniunii. Și este nevoie de *politică concurențială* peste tot unde ea se îndreaptă în favoarea consumatorului, uitând că și acesta mai violează concurența prin comportamentul său pe piață.

### Principalele obiective ale politicii concurențiale

- 1) integrarea piețelor – respectiv fluidizarea fluxului comercial (export-import) peste frontierele interioare;
- 2) protejarea IMM-urilor;
- 3) protejarea consumatorilor și maximizarea beneficiilor de partea acestora, cu obiectivul adăugat;
- 4) favorizarea coeziunii economice, ca obiectiv general al Uniunii;
- 5) dezvoltarea de producții optime și competitive.

Europa unită mai aduce concurenței o provocare: *ajutoarele de stat*, o prezență în toate statele europene din interiorul sau din afara Uniunii. *Ajutoarele de stat sunt sprijin acordat de stat, direct sau prin intermediul unor instituții ale acestuia, sub formă de subvenții sau împrumut, în condiții favorizante, exonerări la plata impozitelor aferente și alte facilități fiscale la achiziții.* Există trei categorii principale de ajutoare de stat:

- 1) ajutoare *incompatibile* cu prevederile tratatelor europene privind schimburile comerciale și deformând jocul concurențial;
- 2) ajutoare *compatibile* cu prevederile tratatelor europene, de felul ajutoarelor sociale, pentru condițiile naturale și deteriorarea lor etc.;
- 3) ajutoare *care ar putea fi declarate compatibile*, de felul celor pentru cercetare și protecția mediului.

**Uniunea Europeană.**  
**Reglementări generale în materie de concurență**

**I) Tratatul de la Roma (Tratatul Comunității Europene):**

- art. 81-82, despre comportamentul întreprinderilor;
- art. 31, despre monopourile de stat;
- art. 85, despre aranjamentele dintre firme;
- art. 86, despre întreprinderile de stat și comportamentul unor firme dominante;
- art. 92, despre acțiunea autorităților.

**II) Tratatul Comunităților Europene (CE):**

- art. 3 (7): „Activitatea Comunității va include un sistem care asigură libera concurență pe piața internă...” Principala zonă de aplicabilitate sunt contractele restrictive și subvențiile de stat;
- art. 31(37), despre monopourile și drepturile speciale;
- art. 81, 82, 87, despre acordurile dintre întreprinderi, abuzurile de poziție dominantă și subvențiile de stat.

**III) Tratatul Comunității Economice a Cărbunelui și Oțelului (CECO), art. 65, despre intervenția statului.**

**IV) Tratatul de la Amsterdam (1997), despre activitatea companiilor (firmelor) și cea a guvernelor.**

**V) Reglementarea CE 17 pentru aplicarea art. 85 și 86 ale Tratatului CE.**

**VI) Reglementarea CE 4064/89, despre controlul fuziunilor.**

În România, de cealaltă parte, concurența este reglementată de Legea concurenței, nr. 21/1996.

**România.**  
**Atribuțiile Consiliului Concurenței**

- ia decizii în cazul încălcării Legii nr. 21/1996;
- inclusiv, certifică situațiile în care nu este nevoie de intervenția sa;
- sesizează guvernul vizavi de situațiile de monopol;
- sesizează instanțele judecătorești, unde este cazul;
- sesizează guvernul în cazurile imixtiunii administrațiilor publice;
- intervine și sesizează instituțiile în cauză în situațiile ajutoarelor de stat;
- reprezintă România în schimburile internaționale de informații, în specialitate;
- întocmește diferite studii și rapoarte.

În ultimă instanță, politica concurențială identifică și „vânează” ceea ce atentează la regulile concurențiale.

### Politici anticoncurențiale

- 1) **restricționarea „orizontală”** a concurenței, în formele:
  - *cartelurilor de import și aranjamentelor similare*: boicotarea importurilor, refuzul de a încheia afaceri cu parteneri străini etc., acestea în scopurile: eliminării competitorilor străini, impunerii condițiilor discriminatorii și aplicării unor standarde exclusiviste;
  - *cartelurilor de export și aranjamentelor similare*, de felul:
    - i) cartelurilor „pure” de export – dirijate exclusiv pe piețele externe;
    - ii) cartelurilor „mixte” – care se implică și pe piața autohtonă;
    - iii) cartelurilor „internaționale” – pentru împărțirea unor piețe.
- 2) **restricționarea „verticală”** împiedică firmele străine să aibă acces la o distribuție controlată de furnizorii interni, prin:
  - cerințe exclusive;
  - vânzări „legate”;
  - vânzarea pe bază de rabat;
  - exclusivitatea teritorială etc.
- 3) **abuzul de poziție dominantă** – legislațiile încearcă să deosebească abuzul de poziție dominantă și cartelurile de simplele înțelegeri între firme. Formele abuzurilor:
  - afacerile pe bază de “exclusivitate”;
  - închiderea anticipată a pieței prin integrare verticală;
  - vânzări legate;
  - controlul facilităților și *input*-urilor esențiale;
  - aranjamentele de preț de lichidare a concurenței etc.;
  - discriminarea prin preț.
- 4) **fuziunile** – la rândul lor, de două feluri:
  - a) *orizontale* – între două sau mai multe firme din același mediu de afaceri sau piață geografică;
  - b) *verticale* – între firme angajate în diferite stadii ale prelucrării industriale.

*Carta Albă a Comisiei Europene (CE) 1999* propunea câteva reforme, în cadrul politicii concurențiale a UE:

- i) *întărirea reglementării și aplicarea riguroasă a Legii* propunea, în decembrie 1999, un sistem de reglementări-excepții, pe categorii de înțelegeri;
- ii) *descentralizarea efectivă* – implicarea autorităților din statele membre;
- iii) *reducerea birocrăției*, începând cu interiorul companiilor (Profiroi și Popescu, 2003).



## 1.2.6. Alte aspecte ale politicilor europene

În ceea ce privește *politica vamală* – odată desăvârșită *uniunea vamală*<sup>31</sup> – *Tratatul de la Roma (1958)* vorbește, la articolul 23, despre comerțul cu bunuri și eliminarea treptată a taxelor vamale între țările membre. Un „*Document Administrativ Unic*” apărea în 1988, înlocuind circa 150 alte documente administrativ-vamale. „*Codul vamal al UE*” (1992) conține:

- a) nomenclatorul combinat;
- b) alte *nomenclatoare*, cu noi subdiviziuni ale grupelor de mărfuri;
- c) nivelul taxelor propriu-zise;
- d) alte măsuri tarifare și reduceri de taxe.

*Politica vamală* a UE<sup>32</sup> are o dublă tendință generală: 1) „*dezarmarea vamală*”, vizavi de țările membre, respectiv 2) *creșterea interdicției* vizavi de importurile din afara Uniunii (Cairus, 2001).

În privința *politicii agricole*<sup>33</sup>, Comisia propunea, la 10 iunie 1998, un nou regim agroalimentar și măsuri de trecere la noul sistem. Consiliul a statuat setul de propuneri, la 15 decembrie 1998, prin Ordonanțele CE/2799/98 privind regimul agroalimentar și CE/2800/98 privind măsurile tranzitorii ale introducerii euro pentru politica agricolă comună. Noul sistem abroga vechile măsuri privind cursurile fixe (Zona Euro) și cursurile de piață (Zona *pré-in*). Trecerea fără șocuri la moneda euro urma să se asigure printr-un *sistem de compensații agroalimentare*, funcționând temporar împotriva reducerilor prețurilor și ajutoarelor la această categorie de bunuri. Procesul urma să decurgă până la finele anului 2001. *Regimul agroalimentar* prevăzut pentru statele membre exterioare Zonei Euro reia principiul compensării pierderilor de venit datorate aprecierii monedelor *pré-in* față de euro. Totuși, aceste compensații se limitează la deprecierile survenite înainte de 31 decembrie 2001 – respectiv, eliberarea celei de a treia și ultimei tranșe de ajutoare compensatorii ar putea reveni în 2004, sau mai târziu.

Modalitățile concrete de aplicare a *regimului agroalimentar* al euro sunt definite în ordonanța CE/2808/98 a Comisiei, iar ordonanța CE/2813/98 definește modalitățile de aplicare a măsurilor tranzitorii de introducere a euro în politica agricolă comună.

<sup>31</sup> Vezi și partea întâi.

<sup>32</sup> Vezi și „*Codul Vamal al UE*” (1992).

<sup>33</sup> La care revenim după cele tratate în partea întâi.

*Cadrul juridic al euro și aspecte operative ale conversiei* este constituit din trei reglementări (ordonanțe). Ordonanța nr. 1103/97 a Consiliului, cu câteva dispoziții generale relative la introducerea euro, era adoptată în iunie 1997, intrând în vigoare imediat. Conține dispoziții asupra conversiei ECU/euro, continuității contractelor, regulilor de conversie generale și specifice. În mai 1998, era adoptată Ordonanța nr. 974/98 a Consiliului privind introducerea euro. Intrată în vigoare la 1 ianuarie 1999, aceasta conținea dispoziții asupra utilizării euro în perioada tranzitorie („fără obligații și fără interdicții”), asupra bancnotelor și monedelor și asupra trecerii la moneda efectivă de la 1 ianuarie 2002.

*Aspectele operative ale conversiei* (Groupe interservice sur le passage à l'euro, 1997) se leagă și de chestiuni de trezorerie și gestiune financiară. DG XIX lucra la reformularea contractelor și conversia plăților corespunzătoare în euro, căutând în special să elimine posibilitatea erorilor de calcul, aplicare de dublă conversie etc. Spre exemplu, facturarea într-o monedă națională era supusă conversiei în euro, apoi plata acesteia se lovea de contul creditorului, rămas în monedă națională.

În ceea ce privește plățile cu titlu de *fonduri structurale*, Directiva 1866/90 a Comisiei, modificată corespunzător, cerea ca statele membre să indice Comisiei contul de credit în care doreau primirea sumelor. Multe state membre cereau efectuarea plăților în conturi deschise la bănci comerciale, câtă vreme operațiunile între trezorerie și Comisie decurgeau încă în monede naționale, cu excepția celor specific legate de fondurile structurale. La 1 octombrie 1998, pornea o întreagă operațiune de corespondență cerând statelor membre modificarea instrucțiunilor după introducerea euro – numai unele dintre state înțelegeau să coopereze.

În aceeași corespondență, datată 1 octombrie 1998, statele erau rugate să indice alternativ *euro sau moneda națională* pentru *vărsămintele cu titlu de resurse proprii în conturile deținute de Comisie* pe lângă Trezoreriile publice naționale. BCE urma să se implice în dezbateri asupra deschiderii unui cont unic al Comisiei în acest sens, pentru simplificarea situației.

Perioada premergătoare introducerii euro (anul 1998) cuprindea și testarea verificatoare a băncilor comerciale, în sensul tratării ordinelor de plată în Euro, pe care Comisia urma să le introducă efectiv începând cu ianuarie 1999. Rezultatele au fost concludente și s-a început cu plata fără probleme a salariilor în euro.

DG XIX reboteza „Infor/ECU” în „Infor/euro”. Ordinea citării pe listă a monedelor, ca și titlurile de secțiune erau corespunzător modificate, respectiv

adaptate. Comisia notifica în prealabil BCE operațiunile de schimb, depășind un prag convenit. După care remitea lunar raportul operațiunilor pe care le efectua. Cursurile de conversie fixe (definitive) erau adoptate în Consiliul din 31 ianuarie 1998, pentru a intra în vigoare a doua zi, prima zi a anului 1999.

Un capitol politic separat este ocupat de *legislația aferentă pieței interne*. În esență erau elaborate interpretările comune, clarificatoare asupra legislației referitoare la piața internă. Câteva cazuri restante urmau să fie și ele reglate prin modificarea unor dispoziții în vigoare – fie recurgând la mecanismele de revizuire, deja clarificate legislativ, fie prin propunerea de alte dispoziții.

### Politici economice în Uniunea Europeană

#### Câteva titluri

**Creditele de export.** Există un Aranjament, conținând linii directoare în sensul unei susțineri publice (OCDE) a creditelor de export, între Uniune și statele membre – în principal este vorba de un sistem de dobânzi minimale numit „rata dobânzii comerciale de referință” (RDCR), aplicat exclusiv pe bază de „Consens OCDE”. Statele membre conveneau să se aplice un singur *RDCR euro* în toate țările zonei – și nu câte un RDCR pentru fiecare țară. Era acceptată și propunerea Comisiei de a se calcula ratele minime pe baza costurilor de finanțare a împrumutătorilor suverani de prim nivel. În practică, aceasta însemna ca rata de bază RDCR a euro să corespundă randamentului, pe piața secundară, al obligațiunilor de stat ale statelor membre cu cota de credit cea mai ridicată. Eurostat calcula pe bază zilnică curba randamentului euro și randamentele specifice, corespunzătoare diferitelor condiții de creditare. Curba este calculată plecând de la obligațiuni în valoare totală de 800 miliarde euro. În fine, Direcția Generală I (DG I) era însărcinată cu difuzarea și popularizarea tuturor acestor cifre.

**Eurovigneta.** Este un sistem comun permițând *remunerarea vehiculelor de transport al mărfurilor pentru utilizarea rețelei de drumuri a șase state membre* (Belgia, Germania, Danemarca, Luxemburg, Olanda și Suedia). Erau convertite în monedă națională sumele exprimate în ECU, la cursul în vigoare la 1 octombrie al anului anterior, 1998. Se punea problema de a ști dacă în patru dintre aceste țări – membre euro: Belgia, Germania, Luxemburg și Olanda – prețul vignetelor să fie calculat după același principiu (vezi pentru aceeași dată), sau să se revină tot la cursurile fixe general aplicate de la 1 ianuarie 1999. Comisia propunea ca sistemul preluat să își mențină valabilitatea și pentru prețul vignetelor din 1999 și 2000, și pentru țările UE nemembre euro. Sistemul a fost aprobat de statele membre la 5 noiembrie 1999.



**Documentul administrativ unic (DAU).** Comisia modifica Directiva 2454/93, privitoare la aplicarea Ordonanței 2913, abilitând statele membre să procedeze la modificările cerute.

**Protecția consumatorului.** Directivele privind creditul de consum și alte contracte aferente conțin dispoziții asupra conversiei în monedele naționale ale pragurilor exprimate în ECU. Sumele se cereau revizuite, de către statele *Euroland* la datele prevăzute în Directive.

**Relații externe.** Principiul legislației monetare nu face necesară modificarea acordurilor internaționale conținând referințele raportării euro la monedele statelor participante. Delegațiile Comisiei în țări terțe începeau să primească documente informative asupra euro, introducerii altor acțiuni și problematicii specifice. Direcția Generală II (DG II) publică, în seria Caiete Euro, mai multe documente interesante – cu atât mai interesante pentru țările terțe.

**Regimul cheltuielilor de funcționare ale Uniunii.** Consiliul adopta patru ordonanțe, modificându-le pe cele referitoare la personal și regimul aplicabil altor agenți, prevăzând toate nivelurile de salarii, pensii și alte remunerări, inclusiv impozitări. Acestea urmau să fie stabilite în euro tot de la 1 ianuarie 1999. Toate sumele, odată convertite în euro, erau publicate în forma unei Comunicări a Comisiei în Jurnalul oficial al Comunităților Europene. Aceleași reglementări stipulau că sumele vărsate țărilor neparticipante continuau să se regăsească în moneda națională, în vreme ce sumele datorate funcționarilor și pensionarilor din Zona Euro se reglau în noua monedă unică.

**Indemnizațiile și veniturile membrilor instituțiilor comunitare** (comisari, membri ai Curții de Justiție sau Tribunalului corespunzător acesteia, ai Curții de Conturi etc.) erau convertite tot de la început. Reglementarea lor era distinctă, fiind vorba de convertirea în euro a sumelor în franci belgieni.

**Regimul comun al asigurărilor de sănătate și contra accidentelor (RCASA)** al funcționarilor comunitari era modificat în unități de cont euro, tot pentru a fi astfel utilizabil din ianuarie 1999. Această măsură a presupus adoptarea altor două decizii, luate cu acordul tuturor instituțiilor comunitare și de care Curtea de Justiție era încunoștințată în 17 decembrie 1998.

Globalizarea aduce cu sine și progres tehnic generalizat, competitivitate și astfel reduceri de prețuri – adică transfer de putere de cumpărare. Acest transfer presupune însă creșteri de prețuri relative în sectoarele cu câștiguri mai slabe de productivitate și presiune concurențială scăzută. Consecința favorabilă este crearea de locuri de muncă rentabile. Avem de-a face aici cu un proces deja secular, confirmat cu claritate de statistici, și presupunând buna funcționare a mecanismului prețurilor. Deschiderea piețelor, măsurile de liberalizare și de-reglementare sectorială au

respectat astfel de condiții. Persistă însă reglementări depășite, vezi corporatiste, ca și bariere de intrare a bunurilor și serviciilor la sectoare care acoperă cam jumătate din PIB al Uniunii (Gil-Robles, 1999).

### 1.3. Integrarea politicilor economice

- i) *Pe planul macroeconomic* – UEM beneficiază de o politică monetară unică și integrată. Cât despre politicile economice, acestea rămân în competența națională. Obținerea unui echilibru al *policy mix*, a credibilității euro, deci garantarea funcționării satisfăcătoare a Uniunii, impune ca aceste politici naționale să capete convergență. Întărirea coordonării politicilor este esențială. La nivel comunitar au fost puse în practică unele proceduri în acest sens. Lucrurile începeau cu *Orientările Generale de Politică Economică (OGPE)*. Anual, Comisia propune Consiliului cadrul general al politicilor economice pentru nivelul național, dar și pentru cel comunitar. Urma ca Consiliul European de la Cologne (3 iunie 1999) să aprobe OGPE. În sfârșit, OGPE era conceput sub formă de *recomandări*, dintre care iată câteva:
- o mai bună dozare a „*policy mix*”. Exemplu: respectarea obiectivelor și țințelor bugetare fie și în condițiile unei creșteri mai lente decât cea prevăzută;
  - o politică activă a ocupării. Exemplu: acțiuni în vederea dinamizării pieței muncii, ameliorării formării profesionale, încurajării spiritului întreprinzător;
  - *Reforma economică globală*. Exemplu: instrumente de eficientizare a piețelor bunurilor, serviciilor și capitalului.

Întărirea coordonării politicilor economice naționale este necesară succesului UEM. Guvernele conștientizează acest lucru. Numai că dincolo de bunăvoința general afișată este nevoie de trecerea la fapte, la concretul tot atât de vizibil și operativ. Yves-Thibault de Silguy (1999b) adaugă la acest cadru că s-ar putea face progrese și în alte domenii ale politicii economice, privind îndeosebi către fiscalitate. Euro își face aici datoria realizării transparenței asupra nivelurilor, treptelor și marjelor de impozitare. Statele membre vor fi, în consecință, incitate să își egalizeze tratamentele fiscale cel puțin pentru factorii cei mai mobili (și desigur, importanți), am numit aici economiile și întreprinderile.

- ii) *Pe planul microeconomic* – euro va accelera convergența prețurilor. Subzistă încă ecarturi importante în sânul Uniunii. Exemplu: un

ecart mediu de 30% la prețurile produselor farmaceutice; altul de 15% pentru industria chimică și cea alimentară etc.

Transparența adusă de euro întărește însă concurența pe toate piețele, adică între furnizori și beneficiari de componente și semiproduse, dar și mai departe, până la bunuri de consum. Se adaugă aici creșterea rapidă a comerțului electronic<sup>34</sup>. Pregătindu-se pentru această concurență crescută, regroupările întreprinderilor se accentuează într-un tot mai mare număr de sectoare – exemple, rețelele de distribuție și domeniul bancar. Primul trimestru al anului 1999 consemna nu mai puțin decât triplarea fenomenului fuziune-achiziție în Europa, comparativ cu primul trimestru al anului precedent, 1998 – o valoare care depășea cele întâmplare pe solul american.

Rămâne să vorbim și de cele întâmplare pe plan internațional – și vorbim aici de fapt de întărirea rolului Europei în lume. *O sfidare este întărirea rolului Europei pe scena internațională, odată cu și datorită euro.* Fără doar și poate, se întărește utilizarea euro.

### Teme pentru referat

- 1) Concurență și politică concurențială
- 2) Politica monetară
- 3) Fiscalitate în Uniunea Europeană
- 4) Politici structurale în UE
- 5) Politica industrială a Uniunii Europene
- 6) Bugetul Uniunii Europene
- 7) Politica agricolă comunitară (PAC): istoricul derulării și semnificații
- 8) Actualitate și viitor în Politica Agricolă Comunitară a UE
- 9) Contradicții interne ale PAC

<sup>34</sup> Aici, un studiu al KPMG arăta că circa 86% dintre marile firme europene estimau reducerea foarfecelui prețurilor, odată cu introducerea euro, iar 64% se și așteptau la reduceri de prețuri.



## II. Extinderea Uniunii Economice și Monetare.

### Procesul de aderare a statelor candidate

Pe cât de lungă fusese negocierea aderării statelor candidate, pe atât de reușite se estimează rezultatele în asumarea de obligații de la bun început de către acestea, în cadrul Uniunii (Yves-Thibault de Silguy, 1998d). Menținem însă diferența specifică între UE și UEM în procesul aderării – aderarea la UEM privește și statele *pré-in*.

#### *Trei etape de aderare a țărilor candidate la Zona Euro:*

- aderarea la Uniune, cu câteva condiții generale de îndeplinit;
- preluarea întregului *acquis comunitar*, în special în zona economică și monetară a acestuia;
- preluarea (respectarea) *criteriilor de convergență* prevăzute în Tratat.

### II.1. Condițiile aderării la Uniune

Constituie prima etapă, cu respectarea prevederilor Consiliului European (CE) întrunit la Copenhaga, în iulie 1993: *condițiile politice, legate de democrație și respectarea drepturilor omului*. Se adaugă aici condiții de natură economică: *economia de piață funcțională și concurențială* – inclusiv, capacitatea concurențială a întregii economii autohtone.

Mai în detaliu,

#### i) *o economie de piață funcțională* presupune:

- un *sistem financiar eficient* – capabil să orienteze economiile personale și ale companiilor către investiții productive. Este nevoie aici de un sistem bancar și unul financiar performante;
- un *sistem juridic modern* – aducător de securitate activității economice. Să existe un drept de proprietate, altul al contractelor și altul al concurenței;
- un *cadru macroeconomic stabil și neinflaționist* – indispensabil dezvoltării fenomenului investițional, creșterii și creării de locuri de muncă.

(ii) *capacitatea concurențială vizavi de piața unică*. Este nevoie de: produse performante, la standarde unionale; infrastructuri de calitate; resurse umane apte.

Liberalizarea cadrului activității economice este pe calea cea bună în țările Europei Centrale și de Est. Numai că cea mai mare parte dintre ele încă păstrează reguli restrictive pentru piața utilităților publice, bancară și a

asigurărilor. Or, tocmai acestea sunt domenii de importanță esențială pentru buna funcționare a pieței unice. La rândul ei, instituțiile comunitare rămân destul de vigilente la respectarea regulilor jocului de către statele membre (implicit de către statele candidate).

## II.2. Primele două faze

În „Agenda 2000” a Comisiei (1997) se sublinia că aderarea presupune *„capacitatea țării candidate de a-și asuma obligații, cu precădere de a subscrie la obiectivele Uniunii politice, economice și bineînțelese monetare”*. Astfel, aceeași aderare implică adoptarea *acquis*-ului în materie economică, monetară și de curs de schimb. Adoptarea euro mai presupune separat respectarea condițiilor și criteriilor de convergență, explicitate în Tratat, și aplicate de Consiliul din 2 mai 1998.

Consiliul European de la Copenhaga a fixat drept principiu *adoptarea acquis-ului, la capitolul UEM, de către statele candidate* – aceasta fie și în condițiile în care țara nu îndeplinește, încă de la aderarea la Uniune, și condițiile Zonei Euro. Ca atare, obligațiunile „primare” aderării la Uniune sunt:

- 1) **Politici economice mai convergente.** Mai întâi, țara candidată trebuie să subscrie la obiectivul integrării în Uniune (art. 103), să asigure libertatea mișcării capitalurilor și transferurilor financiare (art. 73b) și să respecte disciplina bugetară (art. 104 și următoarele)<sup>35</sup>.

În contextul pregătirii pentru partajarea monedei unice, *toate statele membre sunt ținute să își considere propriile politici economice cu titlu de interes comun(itar)*. În acest scop, încă de la aderare ele vor fi supuse obligației coordonării în materie de politici economice. Există, în acest scop, și instrumente juridice, vezi programe naționale de convergență, supravegherea multilaterală și supravegherea asupra deficitelor publice excesive. *Aceleași state aderă și la dispozițiile Pactului de Stabilitate și Creștere*, al cărui obiectiv este garantarea caracterului durabil al convergenței între statele membre. *Acest Pact prevede explicit dispoziții specifice pentru statele așa-numite „pré-in”, respectiv membre ale UE și nemembre Euro;*

- 2) **Politici monetare mai independente și mai bine coordonate.**

Aceste dispoziții relative la disciplina bugetară presupun că fiecare

<sup>35</sup> Aici poate fi admis totuși un oarecare control provizoriu al mișcării capitalurilor, în condiții cazuale, lăsate la îndemâna celor negociate.

stat membru renunță la finanțarea monetară a deficitelor publice de către banca centrală națională (art. 104) și își refuză accesul privilegiat al sectorului public la instituțiile financiare (art. 104A).

Altfel, băncile centrale naționale ale statelor membre nu participă la UEM, dar sunt totuși membre SEBC, chiar dacă nu primesc încă dispoziții de la BCE. Din acest moment, în calitate de membri ai SEBC se asigură independența băncii centrale (art. 107), reținându-și drept obiectiv de prim ordin stabilitatea prețurilor.

*Noile state membre ale Uniunii Europene își pot conduce politica monetară în mod autonom până la adoptarea monedei euro.* În acest interval de timp, asemeni cazului tuturor statelor „*pré-in*”, ele sunt forțate să își coordoneze politica monetară (împreună) cu BCE. Drept care au asigurată, de la momentul aderării, și calitatea de membru în Consiliul General al BCE.

În continuare, astfel, autoritățile monetare ale statelor membre Uniunii sunt apelate să își asigure și propria independență în stat, și instrumentarul politico-monetar, în spatele căruia se găsesc, la rândul lor, și sectorul bancar, și piețele financiare;

**3) *Politici mai solidare ale cursului de schimb.*** Până la accesul în *Euroland*, statele membre își vor trata politicile cursului de schimb drept „problemă de interes comun” (art. 109M). Își vor coordona astfel politica proprie a cursului cu aceea a zonei, tot cu obiectivul stabilității prețurilor. Consiliul General al BCE îi va fi, în acest scop, incinta apropiată.

*Ceea ce va lipsi dintre obligațiile acestor state și autorități monetare este cursul fix față de euro* – din nou, de la momentul aderării. Într-adevăr, și fixarea irevocabilă a cursului monedei proprii față de euro este conceput a avea loc la momentul accesului în Zona Euro.

De altfel, participarea noilor state membre la Mecanismul Cursurilor de Schimb (MCS) – intrat în vigoare la Consiliul European de la Amsterdam, 1997 – nici nu este imaginată ca posibilă înaintea aderării la Uniune. Dimpotrivă, ea va presupune o convergență fundamentală a politicilor economice, o reapropiere structurală prealabilă. Astfel:

- cea mai mare parte a monedelor statelor din Europa Centrală și de Est sunt deja convertibile, totuși limitat pentru unele restricții ale mișcărilor de capital;
- cursul de schimb al acestor monede este, în general, caracterizat drept „*crawling peg*”, respectiv presupune fluctuații limitate față de dolarul american sau, până la 1 ianuarie 2002, față de marca germană.



Drept urmare, vor trebui construite alte raporturi de curs al monedelor acestor țări, între momentul aderării la Uniune și cel al accesului în *Euroland* – eventual un sistem ad hoc.

În sinteză, această nouă tranziție va mai presupune dezbateri și reglementări suplimentare.

În anul 2004, alături de lotul vechi al celor 15 state membre UE – *Austria, Belgia, Danemarca, Finlanda, Franța, Germania, Irlanda, Italia, Luxemburg, Olanda, Grecia, Spania, Suedia, Marea Britanie, Portugalia* –, a fost admis în Uniune un lot de 15 state, în primul rând est-europene – *Cipru, Republica Cehă, Estonia, Ungaria, Letonia, Lituania, Polonia, Slovacia, Slovenia și Malta*. Următorul val (1 ianuarie 2007) iar el includea *România și Bulgaria*. Uniunea începea apoi tratativele cu *Croația și FRI Macedonia*, iar cele cu *Turcia* sunt actualmente înspre aprobare din partea statelor membre. Croația aderă la UE în 2013 („al treilea val”).

### II.3. Intrarea în faza a treia. Respectarea condițiilor Tratatului

Noii aderenți sunt chemați să respecte, la rândul lor, condițiile fixate la Consiliul din 2 mai 1998, inclusiv *criteriile de convergență*. Numai respectarea acestora din urmă va putea fi examinată „a posteriori” aderării – persistă distincția între criteriile aderării la Uniune și, respectiv, de convergență pentru admiterea în Zona Euro:

1) *Unele concepte utilizate în Tratatul de la Maastricht* – ca de exemplu, rata dobânzilor pe termen lung sau nivelul deficitului public – sunt categoric inaplicabile încă pentru țările candidate. Rata dobânzilor pe termen lung este calculată „pe baza obligațiunilor de stat pe termen lung”<sup>36</sup>. Or, aceste obligațiuni nici nu există în unele dintre țările candidate, sau cel puțin piețele lor de capital sunt încă prea puțin dezvoltate.

2) Respectarea acestor criterii cere, oricum, *un anume interval de timp*. A le impune cu strictețe și rapiditate înseamnă crearea de constrângeri interne cvasi-imposibile acestora.

În acest context, implementarea unei piețe concurențiale, unui sistem bancar eficient și reformelor fiscale necesare se cere a fi un *set de măsuri prioritare în perspectiva participării la uniunea monetară*.

<sup>36</sup> Vezi textul Tratatului.

## II.4. Convenția Schengen

Este vorba despre o *inițiativă în afara jurisdicției Uniunii*, legată de *stoparea controlului persoanelor la frontierele interne a șapte state – Germania, Franța, țările Benelux, Spania și Portugalia*. Austria, Grecia și Italia au semnat Convenția dar nu au aplicat-o. Acordul primea prima semnătură în 1985, în satul Schengen, Luxemburg, și era implementat odată cu Piața Unică, la 1 ianuarie 1993. Intrarea în vigoare avea să fie amânată pentru martie 1995. Franța își limita apoi participarea la Convenție cu scopul declarat antiterorist și trafic de droguri. Dar chiar și întărindu-și controlul la frontiera spaniolă și la cea germană, Franța cerea Olandei și Benelux-ului să înceteze o astfel de procedură, în litera Convenției.

În 1996, Danemarca, Finlanda și Suedia aderă la Schengen, în vreme ce nemembri ai Convenției, ca Islanda și Norvegia, semnează pacturi de cooperare cu aceasta în ordinea păstrării „Uniunii de Nord a Pașapoartelor”, veche de patru decenii la acel moment. Aceste două țări nemembre Uniunii vor participa apoi deplin la implementarea Convenției (vezi rețeaua informațională sau controlul vizelor), totuși fără drepturi de vot. Implementarea termenilor Convenției este așteptată în câțiva ani.

Convenția avea să își modifice funcționalitatea odată cu noile valuri de aderare la Uniune din anii 2004 și respectiv 2007.

## III. Relațiile externe ale UE, Conferința interguvernamentală, Securitatea și politica externă comună

### III.1. Elementele relațiilor externe ale Uniunii Europene

Uniunea avea să ia numeroase inițiative de politică externă în ultimii câțiva ani.

#### III.1.1. Mediterana

Comisia Europeană încheia un acord de uniune vamală cu Turcia, cu scopul stabilizării situației în Marea Mediterană și întăririi legăturii Turciei cu Vestul. Parlamentul European aproba această inițiativă în 13 decembrie 1995. Acordul prevedea, de la data intrării sale în vigoare, 1 ianuarie 1996, înlăturarea tarifelor vamale din partea părților (UE și Turcia) asupra bunurilor industriale și adoptarea de către partea turcă a „Tarifului Extern Comunitar” – *de facto*, o reducere importantă a tuturor tarifelor vamale existente.

În 28 noiembrie 1995, la Barcelona, UE și partenerii săi mediteraneeni – Algeria, Cipru, Egipt, Israel, Iordania, Liban, Malta, Maroc, Autoritatea Palestiniană, Siria, Tunisia și Turcia – operează o *nouă formă de parteneriat, bazat pe dialog politic, economic și social*.

**Parteneriatul euromediteraneean**, cunoscut de atunci drept „**Procesul Barcelona**”, creează un cadru comun de pace și stabilitate, ajutor economic către statele mediteraneene, cooperare la capitoarele imigrare și lupta antidroguri, ca și de prospecțiuni pentru o altă zonă liberă pentru bunuri industriale până în 2010.

### III.1.2. Asia

Lideri ai UE și statelor Asiei orientale – vezi aici cei șapte membri ai Asociației Națiunilor Asiei de Sud-Est, plus China, Japonia și Coreea de Sud – țineau *primul summit de acest fel în Bangkok, 1-2 martie 1996*. Agenda mitingurilor era dominată de: comerț, investiții, securitate regională și dialog politic. Reprezentanții părților cădeau de acord la un nou cadru de relații între regiuni. Un al doilea miting era așteptat în Europa, în cursul anului 1998.

### III.1.3. America Latină și Caraibe

Interesul UE crește pentru America Latină și Caraibe. La summit-ul de la Essen este propus un „nou parteneriat” pentru menținerea păcii, asigurării respectării drepturilor omului, combaterea sărăciei și a degradării mediului. În 15 decembrie 1995, la Madrid, se semnează un proiect de acord de liberalizare graduală și reciprocă a comerțului dintre zone cu țările MERCOSUR – vezi Argentina, Brazilia, Paraguay și Uruguay. Cooperarea imediată atingea arii ca vamă, standardizare, proprietate intelectuală și protecția investițiilor.

### III.1.4. Canada

*UE și Canada semnav o Declarație-Plan* comună cu ocazia unui summit la Ottawa, la 17 decembrie 1996. Planul de acțiune acoperă relații economice, chestiuni de politică externă, plus o listă de alte raporturi.



### III.1.5. Statele Unite ale Americii

În ceea ce privește *relațiile SUA cu UE, se extinde asistența umanitară (și) de urgență* față de regiunile Africii, Caraibelor, fostei Iugoslavii, cu deschidere și înspre alte regiuni. Sunt incluse aici eforturi comune diplomatice și de prevenire a conflictelor. Este elaborată o nouă „Agendă Transatlantică”, la un loc cu constituirea unui Grup Consultativ de înalt nivel în coordonarea asistenței de dezvoltare și umanitare. Performanța atinsă este aceea după care SUA și UE cumulează astăzi aproximativ 80% din resursele globale ale UE, distribuite și separat, prin intermediul altor organisme internaționale specializate.

Un capitol separat al asistenței comune SUA-UE îl constituie Bosnia. O primă conferință a donatorilor avea loc la Bruxelles, în decembrie 1995, cu un plan de urgență, pe termen imediat – primul trimestru al anului următor, 1996. După acest trimestru, adică în aprilie 1996, avea loc o a doua Conferință pe această temă, care constituia un fond total de reconstrucție pentru Bosnia în valoare de 1,8 miliarde dolari. O a treia Conferință urma în primăvara următoare (1997).

### III.1.6. Europa Centrală și de Est

UE semnează parteneriate și acorduri de cooperare cu Rusia, Ucraina, Belarus și alte țări, în scopul comun al promovării stabilității politice și prosperității economice în regiune. Liderii UE aprobă, în iunie 1995, un acord comercial interimar între Uniune și Rusia. Cele două părți își exprimaseră intenția întăririi dialogului politic.

Cât despre celelalte țări – ale unei regiuni, începând din 1990, puternic frământate de tranziția economică, dar nu mai puțin politică de la statul de tip totalitar – erau semnate bine cunoscutele Acorduri de Asociere la Uniunea Europeană. Urmau două așa-numite „valuri” de aderare a fostelor țări comuniste din Europa Centrală și parțial de Est în 2004 – Cehia, Polonia, Slovacia, Slovenia, Ungaria și Balticele, val care se alătura mediteraneeenelor Cipru și Malta – și respectiv 2007 – Bulgaria și România. Urmează tratative și strategii similare cu Croația și Turcia, și se vor alătura procesului aderării alte țări din regiune după principiul valabil până în prezent că UE „nu refuză pe nimeni”.

### III.2. Conferința interguvernamentală

Tratatul de la Maastricht cerea statelor membre stabilirea unei alte conferințe interguvernamentale, destinată și revizuirii termenilor aceluiași Tratat, ca și readaptării instituționale la procesul de extindere și la alte noi situații create. Conferința era stabilită cu ocazia unei întâlniri extraordinare a șefilor de stat și de guvern din 29 martie 1996, la Turin. Negociatorii aveau să se întâlnească săptămânal începând cu 1 aprilie, același an, iar miniștrii de externe să revizuiască lunar progresele înregistrate.

Urma astfel constituirea a trei chestiuni de adresat Conferinței interguvernamentale:

- 1) întărirea poziției Uniunii, a transparenței ei în ochii propriilor cetățeni;
- 2) sporirea eficienței instituționale a acesteia în pregătirea pentru extindere;
- 3) conferirea către Uniune (din partea organismelor statale, încă existente) a unei mai mari capacități de acțiune internațională.

### III.3. Securitatea și politica externă comună

Urma și ea să fie eficientizată cu ocazia *Conferinței interguvernamentale*. Sunt cuprinse câteva idei, de felul înființării unei entități de planificare și angajării unui purtător de cuvânt. De la data Tratatului și adițional numeroaselor inițiative de politică externă, se contabilizează dialoguri prospective de la cele cu potențiali membri și asociați la puteri internaționale de felul Rusiei, Japoniei și Canadei. Conferința interguvernamentală era decisă, în spiritul transparenței crescute, să ia în considerare experiența ratificării Tratatului, să evite problemele apărute în acest mare context și să implice cetățenii de rând în marea dezbatere.

Summit-ul președinției irlandeze, din decembrie 1996, avea să prezinte o primă versiune a revizuirii Tratatului. Un nou accent urma să fie pus pe ceea ce argoul specific numea „al treilea stâlp” al celui din urmă: vezi chestiunile acordării de azil și imigrației, trecerii frontierelor, combaterii traficului ilegal de droguri și crimei organizate, capitol la care își găseau locul acum și terorismul internațional, și abuzurile împotriva copiilor, și traficul de persoane. Faza irlandeză nu scăpa totuși din atenție nici precedentii doi „stâlpi” ai Tratatului. În finalul întâlnirii liderilor UE de la Dublin, completa agenda Conferinței interguvernamentale pentru finele președinției olandeze, succesoare, din iunie 1997.

## Teme pentru referat

- 1) Principiul de bază al criteriilor de convergență în Zona Euro
- 2) Faza a doua (*pré-in*): comparații interțări
- 3) Aderarea Turciei la Uniunea Europeană
- 4) Cazul Bulgariei
- 5) Pe marginea Raporturilor de Țară asupra României
- 6) Țările mediteraneene aderente (Cipru și Malta)

Partea a cincea

PERSPECTIVE ALE UNIUNII EUROPENE

3) MONEDA EURO

1. Descrierea evoluției și a impactului  
 2. Faza a doua și a treia  
 3. Faza a patra  
 4. Faza a cincea  
 5. Faza a șasea  
 6. Faza a șapteia  
 7. Faza a optia  
 8. Faza a noua  
 9. Faza a zecea  
 10. Faza a unsprezecea  
 11. Faza a douăzeci și una  
 12. Faza a douăzeci și două  
 13. Faza a douăzeci și trei  
 14. Faza a douăzeci și patru  
 15. Faza a douăzeci și cinci  
 16. Faza a douăzeci și șase  
 17. Faza a douăzeci și șapte  
 18. Faza a douăzeci și opt  
 19. Faza a douăzeci și nouă  
 20. Faza a douăzeci și zece  
 21. Faza a douăzeci și una  
 22. Faza a douăzeci și două  
 23. Faza a douăzeci și trei  
 24. Faza a douăzeci și patru  
 25. Faza a douăzeci și cinci  
 26. Faza a douăzeci și șase  
 27. Faza a douăzeci și șapte  
 28. Faza a douăzeci și opt  
 29. Faza a douăzeci și nouă  
 30. Faza a douăzeci și zece  
 31. Faza a douăzeci și una  
 32. Faza a douăzeci și două  
 33. Faza a douăzeci și trei  
 34. Faza a douăzeci și patru  
 35. Faza a douăzeci și cinci  
 36. Faza a douăzeci și șase  
 37. Faza a douăzeci și șapte  
 38. Faza a douăzeci și opt  
 39. Faza a douăzeci și nouă  
 40. Faza a douăzeci și zece  
 41. Faza a douăzeci și una  
 42. Faza a douăzeci și două  
 43. Faza a douăzeci și trei  
 44. Faza a douăzeci și patru  
 45. Faza a douăzeci și cinci  
 46. Faza a douăzeci și șase  
 47. Faza a douăzeci și șapte  
 48. Faza a douăzeci și opt  
 49. Faza a douăzeci și nouă  
 50. Faza a douăzeci și zece  
 51. Faza a douăzeci și una  
 52. Faza a douăzeci și două  
 53. Faza a douăzeci și trei  
 54. Faza a douăzeci și patru  
 55. Faza a douăzeci și cinci  
 56. Faza a douăzeci și șase  
 57. Faza a douăzeci și șapte  
 58. Faza a douăzeci și opt  
 59. Faza a douăzeci și nouă  
 60. Faza a douăzeci și zece  
 61. Faza a douăzeci și una  
 62. Faza a douăzeci și două  
 63. Faza a douăzeci și trei  
 64. Faza a douăzeci și patru  
 65. Faza a douăzeci și cinci  
 66. Faza a douăzeci și șase  
 67. Faza a douăzeci și șapte  
 68. Faza a douăzeci și opt  
 69. Faza a douăzeci și nouă  
 70. Faza a douăzeci și zece  
 71. Faza a douăzeci și una  
 72. Faza a douăzeci și două  
 73. Faza a douăzeci și trei  
 74. Faza a douăzeci și patru  
 75. Faza a douăzeci și cinci  
 76. Faza a douăzeci și șase  
 77. Faza a douăzeci și șapte  
 78. Faza a douăzeci și opt  
 79. Faza a douăzeci și nouă  
 80. Faza a douăzeci și zece  
 81. Faza a douăzeci și una  
 82. Faza a douăzeci și două  
 83. Faza a douăzeci și trei  
 84. Faza a douăzeci și patru  
 85. Faza a douăzeci și cinci  
 86. Faza a douăzeci și șase  
 87. Faza a douăzeci și șapte  
 88. Faza a douăzeci și opt  
 89. Faza a douăzeci și nouă  
 90. Faza a douăzeci și zece  
 91. Faza a douăzeci și una  
 92. Faza a douăzeci și două  
 93. Faza a douăzeci și trei  
 94. Faza a douăzeci și patru  
 95. Faza a douăzeci și cinci  
 96. Faza a douăzeci și șase  
 97. Faza a douăzeci și șapte  
 98. Faza a douăzeci și opt  
 99. Faza a douăzeci și nouă  
 100. Faza a douăzeci și zece

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY





## Partea a cincea

# PERSPECTIVE ALE UNIUNII EUROPENE ȘI MONEDEI EURO

### I. Altele despre integrare și Uniune

- I.1. De dragul viitorului, a privi înapoi în trecut
- I.2. Înapoi de toate, o performanță financiară
- I.3. Extinderea – o chestiune cu două tăișuri
- I.4. Un tablou monetar al lumii, în sfârșit, mai omogen și mai transparent
- I.5. Lumea va fi alta, iar jocurile intermonetare se vor schimba
- I.6. Uniune monetară, fără uniune fiscală?!
- I.7. O ruptură între opțiunile guvernanților de la Bruxelles și cele ale  
popoarelor europene
- I.8. Alte critici
- I.9. „Costul non-Uniunii”

## I. Altele despre integrare și Uniune

Lars Jonung (1998) opinează că: *Europa nu este o ZMO, astfel nu întrunește încă condițiile monedei comune*. Economia irlandeză poate cunoaște boom-ul, concomitent cu o altă stare economică a Germaniei. O mare dilemă este nonconvergența ciclică pentru BCE. Cum se va conduce politica monetară în ansamblul zonei?

*Gradul de integrare europeană este încă insuficient, atât pe partea bunurilor și serviciilor, cât și pe partea factorilor* (Krugman și Obstfeld, 1994). Cel mai important factor încă neintegrat este *munca*. Și cu atât mai delicat odată cu implicațiile sale sociale și naționale. Optimiștii prevăd creșterea mobilității odată cu dezvoltarea și consolidarea euro (Rashish, 1999). Se leagă de factorul muncă flexibilitatea salariilor și capacitatea firmelor de a angaja muncă după nivelul cererii propriului produs. Europa este tradițională prin salarii și pensii mai generoase decât în restul lumii. La aceasta se adaugă rezistența tot tipic europeană la schimbările de pe piața muncii. Dar reforma legislativă a muncii este stringent necesară.

### I.1. De dragul viitorului, a privi întâi în trecut

Așadar, primul aspect care privește noua monedă euro – iar prin aceasta faza de Uniune Economică și Monetară (UEM) – este bine venita formulă de rezolvare a chestiunii care îi înlătură orice vulnerabilitate de tipul celor prezente la vechile sisteme. Uniunea Europeană pornea, după război, de la o lume ce se voia mai întâi mondialistă, după care a lăsat loc, încet, dar sigur, regionalizării, inclusiv în planul monedei. Profitând de un astfel de context, actuala UE are și meritul de a prezenta mai târziu lumii atât *experiența practică*, dar și *tabloul teoretic unic* al unei *integrări economice între state* atât de avansate, încât se regăsește în faza de *integrare monetară*.

Concomitent, însă din punctul de vedere al teoriei integrării, *faza monetară* rămâne în zona controverselor, cel puțin în ceea ce privește obligativitatea ei. Să mai reamintim însă că UE, cu integrarea ei monetară, a trecut și prin faza – acum considerată intermediară, așa cum poate nu era înainte de deceniul nouăzeci – *Sistemului Monetar Zonal*, a cărui structură formală, cum bine observa americanul Ronald McKinnon (1993), o copia surprinzător pe aceea a construcției Acordului de la Bretton Woods, elaborată și parafată cu mai bine de trei decenii înainte. Iar aceasta în condiții mult diferite de situația Europei finelor deceniului șaptezeci.



Europa unională s-a dovedit totuși mai departe, în anii nouăzeci, receptivă și la situația monetară a lumii, ca și la atenționările și criticile ce i se adresau. Altfel spus, europenii nu au lăsat *Sistemul lor Monetar*, cu ancoră nominală unică, să cadă în mod natural, precum etalonul lirei sterline, în anii treizeci, sau Sistemul de la Bretton Woods, la începutul deceniului șaptezeci. L-au înlocuit cu moneda euro. Tot altfel spus, au transferat răspunderea asupra monedei ce o foloseau în comun, ca bază a funcțiilor monedei, de la Bundesbank și guvernul german, la ceea ce devenea *Banca Centrală Europeană*, împreună cu administrația Uniunii: *politica monetară era transferată de la Bonn la Bruxelles*. Liviu Andrei (2004b) opinează că era singura formulă prin care se evita perspectiva dezastrului monetar, având în vedere că posibilitatea „căutării unei alte ancore”, după prăbușirea celei existente – așa cum se exprima McKinnon (1993) – s-ar fi tradus, pentru țările UE, în termeni principal diferiți (adică duri și distrugători) de situația altor țări și zone ale lumii.

Aici, însă, teoria integrării capătă o precizare, în ceea ce privește exemplul european actual: *integrarea monetară* – sintagmă prin care înțelegem aici exclusiv finalizarea procesului prin adoptarea monedei comune – *devine, astfel, obligatorie*, în contextul integrării. Iar, dacă unele voci din Europa și de aiurea, o mai contestă încă, substratul rămâne acela că din punct de vedere strict economic moneda europeană putea veni ceva mai târziu – era însă obligatoriu necesar să vină cândva. Administrarea monedei ancoră de către o singură țară, fie ea și Germania (între timp) reunificată, pentru un bloc de economii integrate ar fi fost cândva un betșug nepermis pentru integrare.

## 1.2. Întâi de toate, o performanță financiară

În următorul rând, ne întoarcem, în sfârșit, cu fața spre prezent, pentru a consemna ceea ce, tot în opinia noastră, conține prima mare reușită a noii monede: acumularea la nivel mondial a titlurilor financiare în euro crește exploziv, în 1999, față de anul anterior, 1998, ultimul an fără moneda comună europeană. Curios și nu simplu de explicat acest lucru. Dezbateră asupra acestui aspect poate fi mai largă. În ce ne privește, credem că aici intervin alte două aspecte. Mai întâi, se vede, în sfârșit, situația că țările europene, membre sau nemembre UE, împreună cu propriile monede, făceau mai mult decât să se ancoreze de moneda germană. În al doilea rând, inițiativa Uniunii a putut căpăta, în psihologia investitorilor internaționali de oriunde, aplauze, în contextul economiei actuale purtătoare de globalizare. Aspectul rămâne

curios și în sensul în care succesul unei monede se face simțit în alt domeniu decât cel monetar (în speță, în planul financiar). Rămâne curios în sensul în care piața financiară, prin definiție atribuită inițiativei private, face mai puțin obiectul Tratatului, reglementărilor sau preocupării autorităților unionale. Rămâne curios și în condițiile în care marea bursă de la Londra – calificată de autori drept ultima reminiscență a puterii imperiale britanice de altădată – rămâne și astăzi în afara Zonei Euro – ca un eșec al inițiativei unionale. *Euroland* rămâne să se mulțumească cu bursa de la Frankfurt, drept cea mai mare din zonă<sup>1</sup>.

### 1.3. Extinderea – o chestiune cu două tăișuri

Un alt aspect este ceea ce o Uniune de state conține, în condițiile de astăzi, tot prin definiție: am numit capacitatea, chiar dorința ei de extindere. Aici, lucrurile chiar se departajează, într-un fel: înainte și după desăvârșirea uniunii economice și monetare. Înainte, să reamintim, monede ca lira sterlină (rămasă încă în afara *Euroland*), francul francez și, nu mai puțin bineînțeles, marca germană posedau zone proprii în afara teritoriului Uniunii de astăzi. Lira sterlină are încă o zonă monetară, fie și în decădere, dar ea privește țări ale Commonwealth-ului și nu numai. Francul era ancora unor monede de peste mări, iar marca, în ciuda politicii restrictive ale Bundesbank, se revărsa înspre estul și nordul bătrânului continent. Aceste aspecte „dinainte” pălesc, însă în fața programului de integrare adresat astăzi economiilor central-europene postcomuniste, inclusiv celor din zona Baltică sau celor ex-iugoslave ieșite din războaie, dar și Ciprului sau Turciei. O situație către care privesc astăzi cu interes și Israelul, ca și forțe politice și de afaceri pro-europene din Comunitatea Statelor Independente, din jurul Rusiei. Aceasta din urmă rămâne, la rândul ei, o mare forță politică și economică, dar, fie și negândindu-se actualmente la perspectiva de a fi membru UE sau *Euroland*, poate evolua către un statut nescris de arbitru interzonal, care îi poate aduce bune beneficii – să ne amintim politica externă sovietică de altădată, prin care se urmărea diviziunea între Europa și America, în sânul comunității occidentale. Important se face, astfel, că extinderea Uniunii nu pare să întâlnească în Rusia vreun obstacol real sau de temut. Dimpotrivă, Rusia ar putea opta pentru Zona Euro extinsă – respectiv vecinătatea euro – în viitor, așa cum se aud în interiorul ei voci ale bancherilor și finanțiștilor. Important

<sup>1</sup> Specialiștii observă, însă, cum aminteam și ceva mai sus, că bursa londoneză are cam tot atâția angajați și operatori aferenți cam câtă populație numără întreg orașul Frankfurt.

este că puterea economiei rusești s-a făcut deja verificată la începutul deceniului nouăzeci, în favoarea extinderii zonei dolarului.

Pe scurt, regionalizarea economică, în Europa, apoi integrarea până la Uniune au fost șansa Europei de până în prezent – extinderea Uniunii pare a păstra șanse de același calibru în perspectivă. Îngrijorarea, remarcă unele cercuri din jurul autorității unionale, nu ar privi extinderea însăși, cât rezultatele acesteia, în interiorul Uniunii și în țările membre.

#### **I.4. Un tablou monetar al lumii, în sfârșit, mai omogen și mai transparent**

Un alt aspect al contextului monetar internațional pare să ajute totuși la securizarea parțială a deschiderii și extinderii Uniunii și Zonei Euro. Să revedem configurația „arborescentă” a monedei internaționale, sprijinită până în 1999 pe legătura dolar-yen-marcă-franc-liră sterlină și să înțelegem că moneda europeană revine absorbind marca și francul și împingând brutal lira sterlină spre eșalonul monedelor ordinare, lipsite de forță internațională, cu somația astfel de a se integra în *Euroland*, alături de celelalte economii și monede. Există aici precedentul anilor șaptezeci, al aderării Regatului Unit la Comunitatea Europeană, o aderare care a atras după sine și opțiunea similară a altor state europene, astfel întărirea semnificativă a Comunității.

Dar rezultatul cel mai important al nașterii noii monede este altul. Bunăoară, abia acum cei trei mari poli monetari ai lumii – dolar-yen-euro – sunt, în sfârșit, bine cristalizați. Economia mondială are trei mari forțe sau zone monetare, raportate la regiuni geo-economice distincte. Pentru ansamblul lumii, moneda internațională de astăzi conține, nu numai un plus serios de experiență și experiment post-etalon aur și post-Bretton Woods, dar și un tablou în sfârșit mai omogen, mai transparent și cu trend de stabilitate a cursurilor de schimb. Un alt câmp de opțiune pentru tranzacțiile economice și financiare, ca și pentru economiile celorlalte regiuni. Exemplul economiilor central și est-europene, în tranziție, de integrare în Uniune, poate fi unul absolut particular, în ceea ce privește o opțiune economică și nu numai, într-o anumite parte a lumii situată în imediata vecinătate a inițiativei unionale. Dar și alte economii, țări și zone se fac influențate de euro, iar evenimentele au demonstrat-o deja.



## 1.5. Lumea va fi alta, iar jocurile intermonetare se vor schimba

Se poate chiar avansa pe această parte a analizei, încercând a răspunde la întrebarea ce aduce euro în tabloul monetar și economic al anilor două mii și apoi? Privim din nou la ceilalți poli monetari și descoperim un fel de antiteză a comportamentelor dolarului și yenului. De o parte, un dolar a cărui valoare în afara Americii nici nu face obiectul preocupării mai mult din partea altora, decât din aceea a Rezervei Federale de la Washington, conduse până recent de domnul Allan Greenspan; de cealaltă, yenul, dimpotrivă, restricționat până la a se lipsi de calitatea de lider (ancoră) monetar zonal. Toate aceste date de o configurație zonală care permitea, cum subliniam și altădată (Andrei, 2000), impunerea specificităților monedelor ancoră. Într-un astfel de context, euro intră în scenă în poziția unei monede și deschise liberei circulații în lume, și formării unei alte zone, în structura clasică a ancorei nominale, dar și bine susținute de autoritatea emitentă de la Bruxelles. Pe partea dolarului, amenință să fie pusă în discuție „metafizica” politică a „neglijenței benigne”, post Bretton Woods, a autorităților americane. După cum, pe partea yenului, se va îngusta statutul lui de replică la prea liberă mișcare și la deprecierea cronică a dolarului. Dacă euro va rezista propriilor vicisitudini – și are șanse să reușească –, lumea va fi alta, iar jocurile intermonetare se vor schimba, antrenând cu ele finanțele, economia și politica pe termene prelungite.

## 1.6. Uniune monetară, fără uniune fiscală?!

Dezvoltarea și integrarea națiunilor, în noile condiții democratice, lăsa însă transparente alte vicisitudini specifice și nu mai puțin profunde. Să observăm aici și aspectele care fac obiectul criticilor, în contextul societății democratice, promovate de actuala Uniune. În speță, să observăm criticile adresate direct Uniunii Monetare. Prima critică serioasă face apel la comparația cu modelul pluristatal al SUA, dar, mai departe, privește către toate precedentele de uniune monetară ce au putut dăinui numai prin uniunea monetară și fiscală. Statele *Euroland* au renunțat de comun acord la propria suveranitate monetară. Cu alte cuvinte, la capacitatea proprie de a-și regla autohton rata dobânzilor, în ajutorul investițiilor și nivelului prețurilor, și de a-și devaloriza și revaloriza moneda, în condițiile în care, inițial, își reglau astfel echilibrul balanței externe, își impulsiau exporturile, iar prin acestea își înviorau producțiile și absorbeau șomajul. Cât și-ar mai putea, astfel,

permite Uniunea Europeană de astăzi să își gestioneze moneda în mod centralizat, prin Banca Centrală Europeană, în vreme ce atât impozitele, cât și gestiunea bugetară rămân la îndemâna vechii autorități a statelor membre?! Există moneda europeană; nu există însă sintagma de „fiscalitate europeană”, iar aceasta rămâne, deocamdată, reclamată numai de specialiști (Vaknin, 2000), lipsind din programul autorităților unionale. Există un substitut al fiscalității europene absente: „Pactul de Stabilitate și Creștere” este un program care încearcă să limiteze deficitele bugetare, după cum „Criteriile de Convergență” sunt elocvente atât pentru acestea, cât și direct pentru nivelul inflației. Administrarea fiscală este și ea o mai veche sintagmă unională, iar de TVA se ocupa Comisia încă din anii expansiunii comerțului în țările membre.

Subzistă teama pentru ideea de „Europă a națiunilor”, deci aceea de a provoca adevărate răsturnări în dezbaterele ce ar fi aici implicate. În vreme ce Banca Centrală Europeană coordonează băncile centrale din fiecare stat *Euroland*, Comisia Europeană, organismul ce ar corespunde guvernării ansamblului unional, persistă încă la statutul de simplu substitut de guvernare. Presupusa trecere la uniunea monetară și fiscală ar implica mult mai mult decât o simplă modificare a Statutului Uniunii, adoptat la Maastricht, în 1992.

### **1.7. O ruptură între opțiunile guvernanților de la Bruxelles și cele ale popoarelor europene**

Problema este, credem, acolo unde și în alte țări – vezi exemplele nordice ale Danemarcei și Suediei, dar și pe cele ale Franței sau Germaniei – democrația a oferit unor populații cu nivel de trai superior altora posibilitatea de a opta pentru păstrarea netulburată a condițiilor existente. Cei mai bogați știu dintotdeauna că uniunea cu cei mai săraci le încarcă nota de plată în favoarea celor din urmă. Dimpotrivă, popoarele din Spania, Portugalia sau Irlanda, în dezvoltare impetuoasă, în context unional, au votat pro-euro, iar Grecia a renunțat în mare viteză la o drahmă veche de mii de ani. Aceasta pentru a nu mai aminti de popoarele țărilor asociate, din est, care votează unanim și fără rezerve pentru Uniune și integrare. În Franța s-a votat pro-euro „pe muchie” – cei mai loviți de integrare par a fi aici agricultorii; în final s-a optat aici pentru întărirea poziției naționale, între economiile puternice ale organismului comunitar. Din nou, Marea Britanie pare să se și teamă de un referendum național pe tema aderării la moneda comună. Această țară

insulară, în condițiile democrației, împreună cu Danemarca și Suedia, păstrează diferența specifică nefericită între *Euroland* și Uniunea ca atare. Puțin mai târziu, votul popular negativ asupra Proiectului Constituției Europene, în Danemarca și Franța cel puțin, vine să se adauge celui asupra adoptării monedei euro tocmai în sensul unei prăpastii care începe să se caște primejdios între aspirațiile guvernanților și cele ale electoratului din țările membre Uniunii. Nu este, deocamdată, prea simplu de evaluat viitorul acestei situații – ne referim deocamdată la aparenta ei gravitate.

### 1.8. Alte critici

Alte critici revin în sfera economicului. La câteva decenii bune de la inițierea fenomenului integraționist, în Europa, se constată *creșterea investițiilor străine directe, între țările membre Uniunii*. La prima vedere, faptul poate părea îmbucurător, chiar rezultat al aceleiași politici. Investiția străină directă s-a dovedit deocamdată un bun înlocuitor al relațiilor de creditare internațională, pentru ansamblul lumii. Cunoscătorii conceptului de investiție străină directă sunt însă unanim de acord că fenomenul investiției străine directe apare și se dezvoltă pe fondul *breșelor în domeniul concurențial*. Ca atare, în loc să fie clarificate problemele economiei de piață comunitare, de-a lungul unei perioade îndeajuns de îndelungate, instrumentarul pieței își dovedește, încă o dată, ineficacitatea.

Alți autori, aceia care opinau că uniunea monetară nu ar fi fost obligatorie sau ar fi putut fi într-o câțva amânată, opinează că *aceeași fază a integrării se va contrapune cooperării economice*, al cărei spirit se făcea simțit în deceniile anterioare. Din altă zonă, aceea care nu neagă deloc capacitatea extinderii Comunității și transformarea ei în marea putere așteptată, se sedimentează îndoiala că aceasta nu ar reuși, într-o bună zi, debalansarea situației existente, aceasta din urmă încă destul de fragilă și așa. În fine, o opinie ce nu poate fi contrazisă, de pe pozițiile guvernanților Uniunii, este aceea că *economia Uniunii nu este, astăzi, suficient integrată*, cel puțin la nivelul pe care ea și-l pretinde.

În ce privește ordinea cronologică a faptelor, în ultimă instanță *criza economico-financiară* de după 2008 este evenimentul de care economia și gândirea economică actuală nu pot face nicidecum abstracție. Totuși, în ce privește rândurile de față, o analiză cel puțin pertinentă se vede lipsită de cel puțin două-trei elemente esențiale, ca *sine qua non* necesare. Primul este spațiul, vizavi de care o atare analiză ar avea nevoie de o întindere



comparabilă cel puțin unui capitol precum cele de mai sus. Al doilea constă în „prospețimea” încă a faptelor, în lipsa datelor, cu atât mai mult a decantării unor concluzii în literatura de specialitate.

Al treilea revine ca o consecință absolut firească și imediată, respectiv este vorba aici de diversitatea opiniilor și pozițiilor, chiar ideologiilor ca de obicei prezente în condițiile unor fapte serioase și grave. Lipsa celor arătate aici ar putea fi compensată parțial de un sumar al aprecierilor noastre asupra a ceea ce: A) rămâne în dezbatere, respectiv B) este deja o certitudine.

A) Rămân astfel în *dezbatere*:

(i) însăși *existența monedei euro* – ca o întreprindere reușită în anii dintre cele două secole, dar puternic pusă la încercare după un deceniu când economii naționale membre Zonei Euro revin sub amenințare;

(ii) dacă este numai o încercare, o conjunctură în drumul ascendent al integrării, vezi integrării avansate – Comunitatea și mai târziu Uniunea au mai trăit astfel de „încercări”, care de care mai imposibile, dar a dovedit cel puțin și că face față unor programe de perspectivă – sau dimpotrivă. Este realmente un moment al adevărului pentru Uniune, tot atât cât el poate echivala, din păcate, și cu eșecul ei;

(iii) dacă și cât ceea ce amenință astăzi Uniunea și integrarea ține de o criză revenind din afara ei sau, dimpotrivă, de lipsurile și inconsecvențele interne (de construcție etc.) – cu alte cuvinte, dacă păstrarea drumului nestăvilat al integrării constituie adevărata soluție. Sau nu... (?);

(iv) cum au luat totuși prin surprindere cel puțin creșterea șoc a cheltuielilor și deficitelor bugetare naționale, ulterior a îndatorării unor state membre ale Uniunii, în condițiile vigilenței asupra mai sus dezbătutelor *criterii de convergență*? De cealaltă parte, cum se întâmplă ca alte state membre ale aceleiași Uniuni să fi putut preveni și/sau evita cu succes criza?

(v) implicit, influența monedei euro asupra economiei lumii – inițial așteptată să fie una crucială –, în speță situația dolarului și a monedei internaționale contemporane.

B) Ce *este sigur* sunt fapte după care:

(i) marea criză economico-financiară – „neașteptată” de analiști și teoreticieni până la un moment dat – era precedată (ceea ce mai toată lumea a uitat) de un fel de *boom* mondial al anilor 2004 și următorii, unul în care rapoartele UNCTAD și altele autorizate apreciau că mai toate regiunile lumii reveneau pe creștere, inclusiv acelea care nu o mai trăiseră demult. În astfel de condiții, însă, se pare că UE, și în special Zona Euro tot aveau problemele unei creșteri mult încetinite față de restul lumii;

(ii) odată ce moneda unică intră în drepturi pe regiunea proprie, ea presează desăvârșirea integrării (a pieței unice), dar, odată cu aceasta, naște în propriul mediu și discrepanțe inter și subregionale. În speță, cu sau fără criză unele țări aveau automat de suferit, dar cel puțin în favoarea altora;

(iii) tot mai multe voci acuză astfel imperfecțiunea zonei monetare a euro în lipsa uniunii fiscale, trezoreriei aferente etc. Este tot mai sigură recentralizarea și federalizarea Uniunii în condițiile opțiunii pentru continuarea integrării – altfel, situațiile extreme, precum cele de criză sunt (și vor fi) cele în care este așteptată tot inițiativa politică a statelor membre pe fondul vocii tot mai stinse a Uniunii.

### 1.9. „Costul non-Uniunii”

„Costul non-Uniunii” (CE 2005) este evaluat la 3-7% din PIB al țărilor membre pe mai mulți ani. Dimpotrivă, efectele benefice ale procesului sunt:

- a) reducerea inflației, între 1% și 3%;
- b) creșterea venitului comunitar cu 1,1-1,5 puncte procentuale;
- c) creșterea investițiilor cu 1-3%;
- d) circa 300-900 mii locuri de muncă;
- e) reducerea decalajelor economice între statele membre UE;
- f) reducerea cheltuielilor comercianților cu peste 5 miliarde euro;
- g) creșterea schimburilor intracomunitare cu 20-30%;
- h) atragerea investițiilor străine directe (ISD) în proporție de 44% din fluxul mondial pentru zona economiilor UE, calculat de la începutul anilor nouăzeci.

Totuși, studiul atrage atenția și asupra *riscurilor procesului de integrare*:

- a) *regresul social* – respectiv legat de protecția socială – în condițiile Tratatului Uniunii și procesului de convergență;
- b) *dumping-ul social* – respectiv concurența neloială a țărilor cu cheltuieli de protecție socială mai reduse;
- c) *delocalizarea* – migrarea întreprinderilor către țări și regiuni cu costuri mai scăzute (Dumitru și Diaconescu, 2005).

## Bibliografie

- Acocella, N. (1992), Trade and Direct Investment Within the EC, The Impact of Strategic Considerations, în J. Cantwell (ed.), *Multinational Investment in Modern Europe*, pp. 192-213, Aldershot, Edward Elgar
- Andreescu, Eugen (2005), Trecerea la mecanismul cursului de schimb, prima mare probă a aderării la Uniunea Monetară, *Adevărul Economic*, nr. 31(694)
- Andrei, Dalina (2004a), *Teorii privind rolul investițiilor străine directe* (29 septembrie 2003), Academia Română, Institutul de Prognoză Economică
- Andrei, Dalina (2004b), *Comparații privind fluxurile de investiții străine directe în Europa*, Referat pentru Programul de Doctorat (septembrie 2004), Academia Română, Institutul de Prognoză Economică
- Andrei, Liviu C. (2000), *Etalonul și sistemul monetar internațional*, Editura Ateneul Român, UEB
- Andrei, Liviu C. (2004a), *Economia mondială pe înțelesul tuturor*, Ep. 8, Altă încercare. Sistemul Monetar European, *Economistul*, Nr. 1706 (2732), miercuri, 15 septembrie
- Andrei, Liviu C. (2004b), *Economia mondială pe înțelesul tuturor*, Ep. 15-16, Zonarea Monetară și Europa de Vest. Moneda Euro, Perspective și Umbre, *Economistul*, Nr. 1730 (2756), 19 octombrie
- Andrei, Liviu C. (2007), *Euro*, ediția a II-a, Editura Economică, București
- Andrei, Liviu C. (2008), *The EMU is done. How about the fiscal union and the next future of the United Europe?* in the paper of the "International Conference on Business and Economy". The "Spiru Haret" University of Constanta. 6-8 November, 2008.
- Andrei, Liviu C. (2011), *Money and Market in... Economy of all Times*, Xlibris, Corporation
- Andrei, Liviu C. (2011), *Economie*, Editura Economică, București
- Andrei, Liviu C. (2013a), *The Advanced European Integration: Convergence and Optimum Currency Area (OCA)*, 'European Economics: Macroeconomics and Monetary Economics eJournal' Vol. 7, No. 84, July 9, 2013 Marco Da Rin, Editor marco.darin@unibocconi.it; Francesco Giavazzi, Editor francesco.giavazzi@unibocconi.it, 'International Political Economy: Trade Policy eJournal' Vol. 1, No. 26, July 10., Kenneth Scheve, Editor scheve@stanford.edu, 'International Trade eJournal' Vol. 5, No. 102, July 16, 'International Finance eJournal' July 17
- Andrei, Liviu C. (2013b), *The Advanced European Integration, or what should be expected from?* Paper presented at the 2nd international conference called EUSBR 2013; "Challenges and Opportunities for a Multilateral Cooperation", hosted by the



- Faculty of History of the Dimitrie Cantemir University in Bucharest. 6-8 June. Authors: Dr. Liviu C. Andrei and Dr. Dalina Maria Andrei. Published in the volume "Social and Cultural Interferences in the Black Sea Region" Edited by: Gabriel Leahu and Mihai Șerban. Italian Academic Publishing IAP. pp. 74-97, <http://ionutconstantinblog.files.wordpress.com/2013/06/eubsr2013-program.pdf>
- Andrei, Liviu C. (2013c), „The Advanced European Integration, or what should be expected from?” Paper presented at the 2nd International Conference called EUSBR 2013; "Challenges and Opportunities for a Multilateral Cooperation", hosted by the Faculty of History of the Dimitrie Cantemir University in Bucharest. 6-8 June. Authors: Dr. Liviu C. Andrei and Dr. Dalina Maria Andrei. Published in the volume "Social and Cultural Interferences in the Black Sea Region" Edited by: Gabriel Leahu and Mihai Șerban. Italian Academic Publishing IAP. pp. 74-97. <http://ionutconstantinblog.files.wordpress.com/2013/06/eubsr2013-program.pdf>
- Andrei, Liviu C. (2014a), *Some FDI disparities within the EU Region*, In the quarterly "Internal Auditing & Risk Management"/Universitatea Atheneum, Bucharest. Year VIII. No 2(30), June 2013, pp. 257-265. Together with Dalina Andrei PhD, as the author. Re-published by e-publications (see also SSRN), as follows: *International Finance eJournal* Vol. 6, Issue 31, March 06, *International Trade eJournal* Vol. 6, Issue 36, March 06, *IO: Productivity, Innovation & Technology eJournal* Vol. 6, Issue 39, March 06, *Political Economy - Development: International Development Efforts & Strategies eJournal* Vol. 2, Issue 21, February 28
- Andrei, Liviu C. (2014b), *Economic Convergence, Part of Advanced Integration*, In 'International Auditing & Risk Management'/Universitatea Athenaeum & Centrul de Excelență in Management Financiar & Audit Intern. Anul IX 2(34). June. pp. 13-23 Re-published by e-publications (see also SSRN), as follows: *International Trade eJournal* Vol. 6, Issue 98, July 24, *European Economics: Macroeconomics & Monetary Economics eJournal* Vol. 8, Issue 85, July 23, *International Political Economy: Globalization eJournal* Vol. 2, Issue 43, July 17, *International Institutions: European Union eJournal* Vol. 1, Issue 48, July 17
- Andrei, Liviu C. (2014c), *Convergence and optimum currency area, as advanced economic integration*. In *International Journal of Economic Behaviour*. Publication of the University of Bucharest. Faculty of Business-Administration. No. 4, pp. 97-108
- Andrei, Liviu C. (2015a), *Economics of Integration. A debate outline*, In 'International Auditing & Risk Management'/Universitatea Athenaeum & Centrul de Excelență in Management Financiar & Audit Intern. Year X. No. 2(38). June 2015
- Andrei, Liviu C. (2015b), *Notions of European Economic Integration*, Single author book. LAP Lambert Academic Publishing.
- Andrei, Liviu C. (2015c), *Notions d'Integration Economique Européenne*, Single author book. Editions Universitaires Européennes.

- Andrei, Liviu C. (2017a), *FDI, particularities for European and CIS States*. In 'Management Strategies', publication of the 'Constantin Brancoveanu' University of Pitesti. Year IV (38) 2017. pp. 60-68. Together with Dalina Andrei.
- Andrei, Liviu C. (2017b), *Labour market, wages and their policies in the EU Area*. Together with Dalina Andrei. In: 'Holistica', Vol. 9, Issue 1, 2018, pp. 35-48. DOI 10.1515/hjbpa-2018-0003
- Andrei, Liviu C. (2018), *Foreign Direct Investments (FDI)*, Together with Dalina Andrei. Published by 'NiramArt' Madrid.
- Ball, Philip (2001), *The Euro, a False Economy?*, Cercetători, despre influența mărcii germane asupra euro, *Los Alamos preprint cond-mat/0103033*. © Nature News Service/Macmillan Magazines Ltd., 9 martie
- Balassa, Bela (1961), *The Theory of Economic Integration*, London Allew and Unwin
- Barber, Tony (2001), *The Governing Council's Balancing Act*, August 8, 14, 11GMT, Last Updated, February 8 2002, 11, 44 GMT
- Barrell, R., Pain, N. (1997), The Growth of Foreign Direct Investment in Europe, *National Institute Economic Review*, 160/2, pp. 63-75
- Bârsan, Maria, Integrare economică europeană, on line, <http://idd.euro.ubbcluj.ro/interactiv/cursuri/MariaBarsan/cap.1-5.html>
- Bârsan, Maria, Integrare economică europeană, on line, [idd.euro.ubbcluj.ro/interactiv/cursuri/MariaBarsan/cap.2.html](http://idd.euro.ubbcluj.ro/interactiv/cursuri/MariaBarsan/cap.2.html)
- Blattner, Tobias Sebastian (2002), *Foreign Direct Investment in Transition* Free University of Berlin/Institute for Economic Policy and Economic History, Seminar Paper, 11 November
- Brainard, S.L. (1993), A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with Trade-off between Proximity and Concentration, NBER Working Paper, 4269
- Buch, C., Piazzolo, D. (2001), Capital and Trade Flows in Europe and the Impact of Enlargement, Kiel Working Paper, No. 1001
- Bugues, P., Jacquemin, A. (1994), Strategies of Firms and Structural Environment in the Large Internal Market, *Journal of Common Market Studies*, XXVIII/1, pp. 53-67
- Cahiers Euro, no. 1, *Les aspects externes de l'UEM*; no. 15, *Les implications juridiques de l'UEM selon le droit fédéral et la législation de l'État de New-York*; no. 24, *L'impact de l'euro sur les pays partenaires méditerranéens*; No. 26, *Les implications de l'introduction de l'euro pour les pays tiers*
- Cahiers Euro no.27, juillet 1998, *Fiches techniques sur la préparation des administrations nationales à l'euro* (situation au 15 mai 1998)
- Cairus, Walter (2001), *Introducere în Legislația Uniunii Europene*, Editura Universal Dalsi, București, pp. 163-164
- (CE) no. 2866/98 du Conseil, JO L 359 du 31.12.98

- Clegg, J. (1996), US Foreign Direct Investment in EU – Trade Effects of Market Integration in Perspective, în F. Burton, M. Yamina, S. Young (eds.), *International Business and Europe in Transition*, New York, St. Martin Press
- Colloque Von Wogau (1998), „*Discours de clôture*”, Bruxelles, miercuri, 23 septembrie, <http://europa.eu.int/euro/html/sommaire-dossier6.html?dossier=188&lang=6&nav=6>
- Comisia Europeană (1997), External Aspects of Economic and Monetary Union, Commission staff working paper, Brussels, European Commission
- Comisia Europeană (Comitetul Regiunilor/2001), *Economie de la Zone Euro et de l'Union*, No. CdR 1060/2001, Bruxelles, 17 septembrie 2001
- Constantin, Daniela Luminița (coord.) (2004), *Fenomenul migraționist din perspectiva aderării la UE*, Studiul de Impact Nr. 5 al preaderării la UE, Institutul European din România, București
- Corden, Max (1994), *Economic Policy, Exchange Rate and the International System*, Oxford University Press, 1994
- Courgeau, D. (1973), Migrants et migrations, *Population*, No. 28, pp. 95-128
- Culem, C.J. (1988), The Locational Determinants of Direct Investments among Industrialized Countries, *European Economic Review*, No. 32, pp. 885-904
- Diaconescu, Mirela (2002), *Economie europeană. Coordonate ale construcției europene*, Editura Uranus, București
- Dinu, M., Socol, C., Marinaș M. (2004), *Economie europeană. O prezentare sinoptică*, Editura Economică, București
- Directive 93/89/CEE. Règlement no. 1677/98 de la Commission du 29.07.98, JO L 212 du 30.07.98
- Directive 85/577/CEE; directive 87/102/CEE telle que modifiée par la directive 98/7/CEE
- Dumitru, Miron (2003), *Politici comerciale*, Editura Luceafărul, București
- Dumitru, Miron, Mirela Diaconescu (2005), *Economie europeană*, Suport de curs, on line
- Dunning, J.H. (1987), *Explaining International Production*, Unwin Hyman, London
- Dunning, J.H. (1988a), *Explaining International Production* London, Unwin Hyman
- Dunning, J.H. (1988b), The Eclectic Paradigm of International Production, a Restatement and Some Possible Extensions, *Journal of International Business Studies*, Spring, pp. 1-32
- Dunning, J.H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company Inc.
- Dunning, J.H. (1997a), *The Role of FDI in a Globalising Economy*, „Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review” XLVIII/193



- Dunning, J.H. (1997b), The European Internal Market Programme and Imbound FDI, *Journal of Common Market Studies*, No. 35/1
- Dunning, J.H., Robson, P. (1987), Multinational Corporate Integration and Regional Economic Integration, *Journal of Common Market Studies*, XXVI/2, pp. 103-125
- (EC 2004) European Commission/Directorate General of Economic and Financial Affairs (2004), *EMU after Five Years*, 15 iunie
- (EC 2005) European Commission, *The Cechini Report 2005*
- (ECB 2004) European Central Bank/Center for Financial Studies, *Research Network on Capital Markets and Financial Integration in Europe. Results and Experience after two years*, December
- Eichengreen, Barry (1992), Should the Maastricht Treaty Be Saved? *Princeton Studies*, în *International Finance*, Princeton University, No. 74, December
- Eichengreen, Barry (1997), *European Monetary Unification: Theory, Practice, and Analysis*, The MIT Press, Cambridge Mass
- Fazio, Antonio (2004), Regulation and Supervision in Financial Markets, Congresul european al activității bancare, Frankfurt, 19 noiembrie
- Frankel, Jeffrey, Andrew, Rose (1998), The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criterion, *Economic Journal*, 108, July, pp. 1009-1025
- Frankel, Jeffrey (1999), *No single Currency Regime is Right for all Countries or at All Times*, Princeton Essays in International Finance, No. 215, August
- Frenkel, Jacob, Michael Mussa (1980), The Efficiency of the Foreign Exchange Market and Measures of Turbulence, *American Economic Review*, 70(2), pp. 374-381
- Friedman, Milton (1953), *The Case for Flexible Exchange Rates*. Essays in Positive Economics, Chicago, University of Chicago Press, pp. 157-203
- Gedmin, J. (1997), *A single European currency*, Washington DC, AEI
- Ghiolțan, C., Balogh, M., Hosu, I. (2001), *Dezvoltare regională și locală*, Civitas, Cluj Napoca
- Gil-Robles, José Maria (1998), *L'euro Sera Une des Monnaies les Plus Stables du Monde* (punctul de vedere al președintelui Parlamentului European), *Croissance et Emploi dans le Cadre de Stabilité de l'UE*, Reflecții de politică economică asupra orientărilor din 1998
- Goldberg, L.S., Kolstad, C.D. (1995), FDI, Exchange Rate Variability and Demand Uncertainty, *International Economic Review*, 30, pp. 855-873
- Goldman Sachs (1997) – EMU. Does Real convergence Matter?, European Economic Analyst, online, [www.euro-emu.co.uk/pubs/gslrealconvergence.shtml](http://www.euro-emu.co.uk/pubs/gslrealconvergence.shtml)
- Grabbe, J. Orlin (1997), History of the Euro, în J. Orlin Grabbe, *International Financial Markets*, ed. a 3-a, cap. 22, 1 februarie, <http://www.aci.net/kalliste/>

- Graham, E.M., Krugman, P.R. (1989), *FDI in the United States* Washington DC, Institute for International Economics
- Grădinaru, Ilie (2000), *Protecția mediului*. Editura Economică, București
- Groupe interservice sur le passage à l'euro (1997), *L'impact du passage à l'euro sur les politiques, les institutions et le droit communautaires Progrès accomplis dans la mise en oeuvre de la communication de la Commission de novembre 1997*
- Hämäläinen, S. (1999), *European Economic and Monetary Union, Principles and Perspectives*, Lecture at the School of Economics and Commercial Law, Göteborg University
- Ignat, Ion (2002), *Uniunea Europeană. De la Piața Comună, la Moneda Unică*. Editura Economică, București
- Infeuro 03/97, „L'euro sera une des monnaies les plus stables du monde”
- Issing, Otmar (2001), *The euro – a stable currency for Europe*, Discurs al președintelui Comitetului Executiv al BCE la Euromoney „Institutional Investor Plc.” Londra, 21 februarie
- Jinga, Ioan (2000), *Uniunea Europeană. Realități și perspective*, Editura Lumina Lex, București
- Johnson, Harry (1972), *The Case for Flexible Exchange Rates, 1969, Further Essays in Monetary Economics*, Winchester, Allen and Unwin, pp. 198-222
- Johansen, H.G. (1978), An Economic Theory of Protections, Tariff Bargaining and the Formation of Custom Unions, *Journal of Political Economy*, vol. 73
- Jonung, L. (1998), Eurodebates in CNN, <http://cgi.cnn.com/SPECIALS/1998/euro/euro.debates>
- Kenen, Peter (1990), The Theory of Optimum Currency Areas, An Eclectic View, in Robert A. Mundell, Alexander K. Swoboda (eds.), *Monetary Problems of the International Economy*, University of Chicago Press, Chicago
- Klenow, Peter J., Rodrigues-Clare, Andres (2004), *Externalities and Growth*, NBER Working Paper, No. 11009
- Krieger, H. (2004), *Migration Trends in an Enlarged Europe*, on line, European Foundation for the Improvement of Living and Working Condition
- Krugman, Paul (1991), *Geography and Trade* Cambridge (Mass), MIT Press
- Krugman, Paul (1993a), *Adjustment for Growth in the European Monetary Union*, Cambridge University Press, New York
- Krugman, Paul (1993b), Lessons of Massachusetts for EMU, în F. Torres, F. Giavazzi (eds.), *Adjustment and Growth in the European Monetary System*, Cambridge University Press, Cambridge
- Krugman P., Obstfeld M. (1994), *International Economic. Theory and Policy*, (3rd edition), HarperCollins Publishers, New York

- Kugler, Maurice, Hillel Rapoport (2005), *Skilled Emigration, Business Networks and Foreign Direct Investment*, martie, on line, Universitățile Southampton și Bar-Ilan
- Long, J.F., Boertlein, C.G., *Using Migration Measures Having Different Intervals*, Biroul „Census”, Washington DC, nepublicat
- Markusen, J.R., Venables, A.J. (1995), The Theory of Endowment, Intraindustry and Multinational Trade, NBER Working Paper, 5529
- McKinnon, Ronald I. (1963), Optimum Currency Areas, *American Economic Review*, Vol. 53, Septembrie
- McKinnon, Ronald (1979), *Money in International Exchange. The Convertible Currency System*. Oxford University Press, New York
- McKinnon, Ronald (1993), International Money in a Historical Perspective, *Journal of Economic Literature* (29), pp. 1-45, martie
- McKinnon, Ronald (1996), *The Rules of the Game, International Money and Exchange Rates*, MIT Press, Cambridge
- McKinnon, Ronald (1997), Market-Preserving Fiscal Federalism in the American Monetary Union, în M. Blejer, T. Ter-Minassian (eds.), *Macroeconomic Dimensions of Public Finance*, Essays in Honour of Vito Tanzi, Routledge, London, 1997, pp. 73-93
- McKinnon, Ronald (2001a), After the Crisis, the East Asian Dollar Standard Resurrected, An Interpretation of High Frequency Exchange Rate Pegging, în J. Stiglitz, S. Yusuf (eds.), *Rethinking the East Asian Miracle*, World Bank and Oxford University Press, pp. 197-246
- McKinnon, Ronald (2001b), *Optimum Currency Areas and the European Experience*, Stanford University, October 16
- Molle, W.T.M., Morsink, R.L.A. (1991a), Intra-European Direct Investment, în B. Burgenmeier, J.L. Mucchielli (eds.), 1992, *Multinationals and Europe*, pp. 81-101, Routledge, London
- Molle, W.T.M., Morsink, R.L.A. (1991b), Direct Investment and Monetary Integration, *European Economy*, Special Edition No. 1
- Mucchielli, J.L. (1997), *Multinational Firms and International Relocation*, Edward Elgar
- Mundell, Robert A. (1961), A Theory of Optimum Currency Areas, *American Economic Review*, 51, Nov. pp. 509-517
- Mundell, Robert A. (1973), Uncommon Arguments for Common Currencies, în H.G. Johnson, A.K. Swoboda, *The Economics of Common Currencies*, Allen and Unwin, pp. 114-132
- Mundell, Robert A. (1973), A Plan for a European Currency, în H.G. Johnson, A.K. Swoboda, *The Economics of Common Currencies*, Allen and Unwin, pp. 143-172



- Mundell, Robert A. (1973), Uncommon Arguments for Common Currencies, în H.G. Johnson, A.K. Swoboda, *The Economics of Common Currencies*, Allen and Unwin, pp. 114-132
- Mundell, Robert A. (1968), *International Economics*, Macmillan, New York
- Mundell, Robert A., Swoboda, A.K. (eds.) (1969), *Monetary Problems of the International Economy*, The University of Chicago Press, Chicago
- Norman, G. (1995), Japanese Foreign Direct Investment. The Impact on the European Union, în N.M. Healey (ed.), *The Economics of the New Europe. From Community to Union*, London, Routledge, pp. 223-237
- Norton, A. (1994), *International Handbook of Local and Regional Government*. Edward Elgar, Aldershot, London
- OCDE (1998), Implementation of the Euro, Key Considerations from the International Business Perspective. OECD Working Papers, No. 7
- OCDE (1999) – EMU. Facts, challenges and policies, on line, [http://www.oecd.org/news\\_and\\_events/publish/pb99-06a.htm](http://www.oecd.org/news_and_events/publish/pb99-06a.htm)
- Pain, N., Lansbury, M. (1997), Regional Economic Integration and FDI, The Case of German Investment in Europe, *National Institute of Economics Review*, 160/2, pp. 87-99
- PBS online NewsHour (1999), *Banking the Euro. The Euro unveiled*. January 1, 1999, on line, [http://www.pbs.org/newshour/bb/europe/jan-june99/euro\\_1-1.html](http://www.pbs.org/newshour/bb/europe/jan-june99/euro_1-1.html)
- Pelkmans, Jacques (1984), Economic Theories of Integration Revisited, *Journal of Common Market Studies*, iunie
- Pelkmans, Jacques (1984), *Market Integration in the European Community*, Martinus Nijhoff, Haga
- Pelkmans, Jacques (2003), *Integrarea europeană. Metode și analiză economică*, IER, București
- Popescu, C.L. (2005), *Autonomia locală și integrarea europeană*, Editura Oscar Print, București, pp. 140-141
- Radeva, Mariyana (2004), East-West Migration in the Context of an Enlarging European Union, în *New Opportunities and New Challenges*, Tufts University, Boston MA, On-line
- Ramb, B. (1997), *The political consequences of the Euro*, The European Journal, on line, [www.bullen.demon.co.uk/ej1.html](http://www.bullen.demon.co.uk/ej1.html)
- Rashish, Peter (1998), *Eurodebates in CNN*, on line, <http://cgi.cnn.com/SPECIALS/1998/euro/euro.debates>
- Règlement No. 2778/98 du 17.12.98 (JO 347 du 23.12.98). Doc. 10551/98 STAT 33 FIN 256 et 10552/98 STAT 34 FIN 257.

- Rugman, A.M., Verbeke, A. (1991), *Competitive Strategies for non-European Firms*, în B. Burgenmeier, J.L. Mucchielli (eds.), *Multinationals and Europe*, pp. 22-35, Routledge, London
- SN/3617/98, SN/3618/98; règlements no. 2458, 2459, 2460, et 2461 du 12 novembre 1998 (JO L 307 du 17.11.98) 1999/C 60/09
- Soto, Mauricio (1999), *The Euro, History and Implications of the New Currency*, Thanks to Dr. Carl H. Stem, Dean Emeritus and Professor, Texas Tech University, Lubbock, TX
- Timbergen, Jan (1954), *International Economic Integration*, Elsevier, Amsterdam
- Tsoukalis, Loukas (2000), *Noua economie europeană*, Editura ABC, Cluj Napoca, traducere Irina Dogaru, Nicolae Negru
- UNCTAD, FDI/TNC database, [http:// www.unctad.org/fdistatistics](http://www.unctad.org/fdistatistics)
- United Nations (2003a), *World Investment Directory*, Volume VIII, *Central & Eastern Europe*
- United Nations (2003b), *World Investment Report 2003/ FDI policies for development. National and international perspectives*
- Vakniin, Sam (2000), *Déjà-Vu Euro, The History of Previous European Currency Unions*, Paperback Narcissus Publications, Central Europe Review, CEENMI
- Viner, Jacob (1950), *International Economic Studies, Economic Review*
- Yannopoulos, G.N. (1990), The Effects of the Single Market on the Pattern of Japanese Investment, *National Institute of Economics Review*, 134, pp. 93-97
- Young, S. (1992), „European Business and Environments in the 90's”, în S. Young, J. Hamill (eds.), *Europe and the Multinationals*, pp. 3-17, Aldershot, Edward Elgar
- Yves-Thibault de Silguy (1997), *L'impact de la création de l'euro sur les marchés financiers et le système monétaire international*, Washington, 29 aprilie
- Yves-Thibault de Silguy (1998a), *L'Union économique et monétaire et l'investissement*, Paris, 12 noiembrie
- Yves-Thibault de Silguy (1998b), *The Euro and Global Financial Markets*, New York, 16 aprilie, SBC Warburg Dillon Read
- Yves-Thibault de Silguy (1998c), „Les Conséquences de l'UEM sur le Système Monétaire International”, Helsinki, 15 octombrie
- Yves-Thibault de Silguy (1998d), *L'euro et l'élargissement*, Viena, 25 septembrie
- Yves-Thibault de Silguy (1998e), *Economic and Monetary Union in Europe*, Washington, 15 aprilie
- Yves-Thibault de Silguy (1999a), Forumul „Les Echos”, *L'euro, Enjeu Stratégique pour l'Europe*, Paris, 27 mai

- Yves-Thibault de Silguy (1999b), *Le Lancement de l'Euro, Bilan et Perspective*, Bruxelles, 19 ianuarie
- Whittaker, J. (1996), *The Single Currency, What's in for the UK?* on line, [www.bullen.demon.co.uk/cibsingl.htm](http://www.bullen.demon.co.uk/cibsingl.htm)
- Willekens, Frans (2004), *Models of Migration by Age and Spatial Structures*, on line, Netherlands Interdisciplinary Demographic Institute (NIDI), Contribuție prezentată la Conferința asupra estimării migrației, în 24-26 septembrie
- Wolf, Martin (1994), Eloge du non-système monétaire international, *Problèmes Economiques*, No. 2394/19 octombrie, Preluat din *Financial Times* din 28 martie, Titlu inițial: In praise of the international monetary system



### Istoria Uniunii Europene (economice și monetare) în date

#### A) Lista scurtă (*short list*) a evenimentelor:

18 aprilie 1951 – „cei șase” semnează Tratatul de la Paris, Comunitatea Europeană a Cărbunelui și Oțelului.

27 mai 1952 – se semnează Tratatul de Apărare Comună Europeană.

25 martie 1957 – Tratatul de la Roma constituie EURATOM și CEE.

1958 – Tratatul de la Roma, de constituire a CEE – contribuind la „o uniune încă și mai strânsă între popoarele Europei”.

Iulie-august 1961 – Marea Britanie depune cererea de aderare la CEE. Este urmată și de alte țări.

11 mai 1967 – Marea Britanie își reînnoiește cererea de aderare la Comunitate.

22 martie 1971 – se adoptă Planul Werner.

10 aprilie 1972 – se adoptă Acordul asupra „șarpelui monetar”.

1 ianuarie 1973 – intră în uniune: Irlanda, Danemarca și Marea Britanie.

18 martie 1975 – se adoptă Unitatea de Cont Europeană (UCE/EUA).

13 martie 1979 – Sistemul Monetar European (SME) intră în vigoare.

1 iulie 1987 – intră în vigoare Actul Unic European (SEA).

1 iulie 1990 – intră în vigoare prima etapă a constituirii Uniunii Europene (UEM).

9-10 decembrie 1991 – Acord asupra primei versiuni a Tratatului Uniunii. Este menționată moneda unică europeană să ia naștere la 1 ianuarie 1999.

1 noiembrie 1993 – intră în vigoare Tratatul de la Maastricht.

12 martie 1998 – Conferință (Londra) cu cele 15 state membre care ceruseră inițial accesul la UE.

16 martie 1998 – drahma grecească este admisă în Sistemul Monetar European (SME), respectiv în Mecanismul Cursurilor de Schimb al acestuia.

30 martie 1998 – întâlnire interministerială lansând cererea de aderare la Uniune a 10 state central-europene, plus Cipru.

3 mai 1998 – un Consiliu special decide că 11 state membre satisfac condițiile adoptării monedei unice de la 1 ianuarie 1999. Urmare acestei decizii, Consiliul adoptă două reguli tehnice asupra monedelor euro și introducerii monedei euro: 1) miniștrii de finanțe și guvernatorii băncilor centrale urmează să emită decizii proprii în acest sens; 2) Comisia și Institutul Monetar European elaborează condițiile de determinare a conversiei irevocabile între monedele naționale și euro (vezi și Anexa II).

1 iunie 1998 – înființarea Băncii Centrale Europene.

10 noiembrie 1998 – întâlnire la nivel de miniștri pentru organizarea conferințelor de acces ale Ciprului, Poloniei, Estoniei, Republicii Cehe și Sloveniei.

1 ianuarie 1999 – introducerea euro. Germania își asumă președinția UE. Fixarea irevocabilă a ratei de conversie (vezi și Anexa II) între monedele participante. Intră în vigoare Sistemul TARGET. Participarea la Bursă, datoria publică și conturile naționale în euro intră în planurile naționale. Pentru firmele private – principii nonobligativității și nonprohibiției.<sup>1</sup>

1 ianuarie 1999 – 31 decembrie 2001 – Perioadă de tranziție – trecerea în ordine la euro, în toate sectoarele.

28 februarie 2002 – monedele și bancnotele naționale sunt definitiv retrase din circulație (finele perioadei de dublă circulație) în statele Sistemului European al Băncilor Centrale.

1 iulie 2002 – monedele naționale (și bancnotele) nu mai sunt legale. Danemarca preia președinția Consiliului. Posibila intenție a Marii Britanii de a adera la Zona Euro.

<sup>1</sup> Alte aspecte procedurale și politice, după cum urmează: (i) euro devine moneda a 11 state europene; (ii) Austria, Germania, Belgia, Spania, Finlanda, Franța, Irlanda, Luxemburg, Olanda, Portugalia; (iii) monedele naționale devin subdiviziuni non-zecimale, iar cursurile euro-monede naționale sunt fixate irevocabil; (iv) euro este încă o monedă scripturală; (v) politică monetară comună; (vi) diverse acte legislative sub statutul juridic al euro; (vii) noile obligațiuni de stat sunt nominalizate în euro și multe piețe financiare „băsculează” către euro.

**B) Lista lungă (*long list*) a evenimentelor:<sup>2</sup>**

5 iunie 1947 – anunțul Planului Marshall.

4 aprilie 1949 – crearea Pactului Nord-Atlantic.

18 aprilie 1951 – „cei șase” semnează Tratatul de la Paris, Comunitatea Europeană a Cărbunelui și Oțelului.

27 mai 1952 – se semnează Tratatul de Apărare Comună Europeană.

30 august 1954 – Franța se retrage din Tratatul de Apărare Comună.

25 martie 1957 – Tratatul de la Roma constituie: EURATOM și CEE.

3 mai 1960 – Convenția de la Stockholm stabilește Asociația Europeană a Liberului Schimb (AELS/EFTA).

14 decembrie 1960 – fosta OECD devine OCDE.

Iulie-august 1961 – Marea Britanie depune cererea de aderare la CEE. Este urmată și de alte țări.

14 ianuarie 1963 – președintele francez, Charles de Gaulle, respinge cererea Marii Britanii.

1 iulie 1965 – Franța suportă „criza din '65”.

11 mai 1967 – Marea Britanie își reînnoiește cererea de aderare la Comunitate.

22 martie 1971 – se adoptă Planul Werner.

10 aprilie 1972 – se adoptă Acordul asupra „Șarpelui Monetar”.

1 ianuarie 1973 – intră în Uniune: Irlanda, Danemarca și Marea Britanie.

18 martie 1975 – se adoptă Unitatea de Cont Europeană (UCE/EUA).

27 octombrie 1977 – Roy Jenkins face o declarație despre perspectivele uniunii monetare și propune primul plan serios de coordonare.

6-7 iulie 1978 – este propus Sistemul Monetar European (SME)

13 martie 1979 – Sistemul Monetar European (SME) intră în vigoare.

1 iulie 1987 – intră în vigoare Actul Unic European (SEA).

---

<sup>2</sup> Lista scurtă (*short list*) este pusă în evidență prin evenimentele semnalate cu litere îngroșate.



**1 iulie 1990** – intră în vigoare prima etapă a constituirii Uniunii Europene (UEM).

**9-10 decembrie 1991** – Acord asupra primei versiuni a Tratatului Uniunii. Este menționată moneda unică europeană să ia naștere la 1 ianuarie 1999.

**1 noiembrie 1993** – intră în vigoare Tratatul de la Maastricht.

**15-16 decembrie 1995** – Consiliul European de la Madrid numește moneda europeană „euro” și reconfirmă introducerea ei pentru 1 ianuarie 1999.

**1 ianuarie 1998** – Marea Britanie preia președinția Consiliului Uniunii. Intră în vigoare Acordul de cooperare cu fosta Republică Iugoslavă a Macedoniei.

**1 februarie 1998** – intră în vigoare Acorduri cu Estonia, Letonia și Lituania.

**1 martie 1998** – intră în vigoare Parteneriatul și Acordul de Cooperare cu Ucraina, ca și Asocierea Euro-Mediteraneeană cu Tunisia.

**12 martie 1998** – Conferință (Londra) cu cele 15 state membre care ceruseră inițial accesul la UE.

**16 martie 1998** – Drahma grecească este admisă în Sistemul Monetar European (SME), respectiv în Mecanismul Cursurilor de Schimb al acestuia.

**25 martie 1998** – Comisia adoptă raportul de convergență și recomandă cele 11 state care urmează să adopte moneda euro.

**30 martie 1998** – Întâlnire interministerială lansând cererea de aderare la Uniune a zece state central-europene, plus Cipru.

**2 aprilie 1998** – „Regula Greenpeace”. Curtea Europeană de Justiție stabilește condițiile în care persoane sau asociații de persoane care le reprezintă sunt îndreptățite să ceară anularea hotărârilor luate de Comisie.

**3-4 aprilie 1998** – Al doilea summit euro-asiatic la Londra.

**28 aprilie 1998** – Helmut Kohl versus „Uniunea Caselor de Sănătate”. Curtea Europeană de Justiție decretează că cetățenii comunitari au dreptul să obțină tratament medical în alte state membre și să fie astfel rambursați conform tarifelor în vigoare în statele în care au fost asigurați medical.

**29 aprilie 1998** – Protocolul de la Kyoto, asupra schimbării climei, se semnează în final la New York.

**30 aprilie 1998** – Acordul de pace asupra Irlandei de Nord.

**1 mai 1998** – intră în vigoare Acordul-cadru de cooperare între Comunitatea Europeană și membrii Acordului de la Cartagena.

3 mai 1998 – un Consiliu special decide că 11 state membre satisfac condițiile adoptării monedei unice de la 1 ianuarie 1999. Urmare acestei decizii, Consiliul adoptă două reguli tehnice asupra monedelor euro și introducerii monedei euro: 1) miniștrii de finanțe și guvernatorii băncilor centrale urmează să emită decizii proprii în acest sens; 2) Comisia și Institutul Monetar European elaborează condițiile de determinare a conversiei irevocabile între monedele naționale și euro (vezi și Anexa II).

7 mai 1998 – Germania depune instrumentele de ratificare a Tratatului de la Amsterdam.

12 mai 1998 – Martinez Sala versus legea Freistaat Bayern. Curtea Europeană de Justiție decide că cetățenii unui stat membru se pot prevala de propria cetățenie europeană pentru protecția împotriva discriminării naționale din partea altor state membre.

15 mai 1998 – Suedia depune instrumentele de ratificare a Tratatului de la Amsterdam.

15-17 mai 1998 – Summit al G8 la Birmingham, Marea Britanie.

25 mai 1998 – Consiliul adoptă o poziție comună asupra drepturilor omului, principiilor democratice și domniei legii în statele africane.

26 mai 1998 – Guvernele statelor membre, adoptând moneda comună, angajează, prin aranjament multilateral, pe președintele, vicepreședintele și pe membrii Board-ului executiv al Băncii Centrale Europene.

**1 iunie 1998 – Înființarea Băncii Centrale Europene.** Intră în vigoare un amendament asupra celei de a patra Conferințe de la Lomé, asupra sarcinilor pe termen mediu, incluzând un nou protocol financiar.

8-10 iunie 1998 – Sesiune specială a Adunării Generale a ONU asupra drogurilor, la New York.

15 iunie 1998 – Marea Britanie depune instrumentele de ratificare a Tratatului de la Amsterdam.

15-16 iunie 1998 – Consiliul European, reunit la Cardiff, Marea Britanie, punând bazele unei strategii viitoare de reformă economică în sensul prosperității, creșterii economice, angajărilor și includerii sociale. Sunt identificate modalități concrete de a aduce Uniunea mai aproape de oameni, se stabilesc linii directoare și perioade de negociere a viitoarei Agende 2000, se lansează o dezbatere pe termen mai lung asupra dezvoltării viitoare a Uniunii.

18 iunie 1998 – Curtea Auditorilor își publică raportul special asupra implementării, de către Comisie, a politicii și acțiunilor UE în domeniul poluării apelor.

24 iunie 1998 – Danemarca depune instrumentele ratificării Tratatului de la Amsterdam.

25 iunie 1998 – Convenția Comisiei pentru Europa a Națiunilor Unite pentru acces la informație în domeniul mediului, participarea publică la luarea deciziilor politice și acces la justiție în domeniul mediului este semnată la Aarhus, Danemarca.

30 iunie 1998 – Regula „Mary Brow”. Curtea Europeană de Justiție declară că este contrară legii europene concedierea femeilor în perioada gravidității.

1 iulie 1998 – Austria preia președinția Consiliului Uniunii. Intră în vigoare: acordul interimar cu Mexico asupra comerțului și activităților adiacente comerțului, tratatul de parteneriat și cooperare cu Moldova și tratatul de cooperare cu Yemen.

15 iulie 1998 – Finlanda depune instrumentele de ratificare a Tratatului de la Amsterdam.

21 iulie 1998 – Austria depune instrumentele de ratificare ale Tratatului de la Amsterdam.

22 iulie 1998 – Comisia adoptă o Cartă Albă asupra infrastructurii de transport, elaborând sarcini de contracarare a falsificării noii monede euro. Curtea Auditorilor publică raportul special privind departamentele Comisiei implicate în contracararea fraudelor, cu precădere Departamentul de Coordonare în prevenirea fraudelor.

24 iulie 1998 – Italia depune instrumentele de ratificare a Tratatului de la Amsterdam.

30 iulie 1998 – Irlanda depune instrumentele de ratificare a Tratatului de la Amsterdam.

4 septembrie 1998 – Luxemburg depune instrumentele de ratificare a Tratatului de la Amsterdam.

1 octombrie 1998 – intră în vigoare Convenția „Europol” antidroguri.

15 octombrie 1998 – Comisia adoptă „Carta Verde” asupra combaterii falsurilor și pirateriei.

24-25 octombrie 1998 – întâlnire informală a șefilor de state și guverne în Pörschach, Austria.

4 noiembrie 1998 – Comisia adoptă rapoartele, atestând progresul în țările candidate la aderare.

10 noiembrie 1998 – întâlnire la nivel de miniștri pentru organizarea conferințelor de acces ale Ciprului, Poloniei, Estoniei, Republicii Cehe și Sloveniei.



11-13 noiembrie 1998 – a patra conferință a părților la Conferința-Cadru a Națiunilor Unite asupra schimbării climei, la Buenos Aires, Argentina.

16 noiembrie 1998 – Curtea Auditorilor publică raportul special asupra evaluării intervențiilor Fondului Structural, pentru perioadele 1989-1993, respectiv 1994-1999.

9 decembrie 1998 – Comisia adoptă Carta Verde asupra schimbărilor propriiei politici. Curtea Auditorilor publică raportul special asupra finanțării, de către Comisie, a unor măsuri luate ca rezultat al crizei BSE și opiniilor dezvoltate în interiorul Comisiei.

11-12 decembrie 1998 – întâlnire a Consiliului European la Viena, Austria. Consiliul adoptă liniile directoare asupra ocupării forței de muncă pentru 1999, decide întărirea convergenței politicilor de ocupare pe baza Pactului European al Ocupării, renunță la aranjamentele de reprezentare a euro la extern, aprobă un plan de acțiune pentru stabilirea spațiului de exercițiu al libertății, securității și justiției și adoptă strategia de lucru a Uniunii în 1999.

16 decembrie 1998 – Curtea Auditorilor publică raportul special asupra coordonării, de către Comisie, a implementării măsurilor de promovare a egalității de șansă a femeilor în raport cu bărbații, împreună cu opiniile Comisiei.

31 decembrie 1998 – Olanda depune instrumentele de ratificare a Tratatului de la Amsterdam. Consiliul adoptă cursurile de convertire fixe și irevocabile între monedele naționale ale celor 11 țări participante și euro.

1 ianuarie 1999 – introducerea euro. Germania își asumă președinția UE. Fixarea irevocabilă a ratei de conversie (vezi și Anexa II) între monedele participante. Intră în vigoare Sistemul TARGET. Participarea la Bursă, datoria publică și conturile naționale în euro intră în planurile naționale. Pentru firmele private – principiul non-obligativității și nonprohibiției.<sup>3</sup>

1 ianuarie 1999 – 31 decembrie 2001 – perioadă de tranziție – trecerea în ordine la euro în toate sectoarele.

Mai 1999 – Comisia emite previziuni la zi pentru țările eurozonei.

1 iulie 1999 – Finlanda preia președinția Consiliului.

1 ianuarie 2000 – Portugalia preia președinția Consiliului.

---

<sup>3</sup> Alte aspecte procedurale și politice, după cum urmează: (i) euro devine moneda a 11 state europene; (ii) Austria, Germania, Belgia, Spania, Finlanda, Franța, Irlanda, Luxemburg, Olanda, Portugalia; (iii) monedele naționale devin subdiviziuni non-zecimale, iar cursurile euro-monedele naționale sunt fixate irevocabil; (iv) euro este încă o monedă scripturală; (v) politică monetară comună; (vi) diverse acte legislative sub statutul juridic al euro; (vii) noile obligațiuni de stat sunt nominalizate în euro și multe piețe financiare „basculează” către euro.

1 iulie 2000 – Franța preia președinția Consiliului

31 decembrie 2000 – Se încheie mandatul Comisiei curente.

1 ianuarie 2001 – Suedia preia președinția Consiliului. Grecia adoptă moneda unică (decizia Consiliului din 19 iunie, 2001). Reglementarea (CE) Nr. 1478/2000 a Consiliului Uniunii fixează cursurile de conversie între euro și drahma grecească, la 340,75 drahme/euro.

1 iulie 2001 – Belgia preia președinția Consiliului.

Finele anului 2001 – prealimentarea băncilor și întreprinderilor cu monedă euro. Campanie de informare asupra dispozitivelor de securizare a bancnotelor euro.

1 ianuarie 2002 – Spania preia președinția Consiliului. Data introducerii euro în bancnote și monede. Circulația dublă este încă în dezbatere dacă monedele naționale să rămână în circulație încă 6 luni. Administrațiile publice trec definitiv la euro. Bancnotele și monezile Euro sunt puse în circulație. Sistemul European al Băncilor Centrale (SEBC). Finele trecerii la euro în administrațiile publice. Bancnotele și monezile naționale încep să fie retrase. Toate tranzacțiile se fac în euro.

28 februarie 2002 – monedele și bancnotele naționale sunt definitiv retrase din circulație (finele perioadei de dublă circulație) în statele Sistemului European al Băncilor Centrale.

1 iulie 2002 – monedele naționale (și bancnotele) nu mai sunt legale. Danemarca preia președinția Consiliului. Posibila intenție a Marii Britanii de a adera la Zona Euro.

1 ianuarie 2004 – aderă la Uniunea Europeană : Lituania, Letonia, Estonia, Republica Cehă, Slovacia, Slovenia, Polonia, Ungaria, Cipru și Malta (Europa celor 25).

1 ianuarie 2007 – aderă la Uniunea Europeană România și Bulgaria (Europa celor 27).

2008-2011 – criza economico-financiară de anvergură mondială lovește, pe rând, țările membre UE : Grecia, Portugalia, Irlanda, Italia. Germania și Franța se simt datoare să intervină, în vreme ce în Grecia și în vestul Uniunii se pune problema părăsirii Zonei Euro.

1 iulie, 2013 – are loc aderarea Croației la UE, ca a 28-a țară membră

## Valoarea euro

(1 ianuarie 1999/Cursuri fixe și definitive)

## 1 EUR

= 40.3399 BEF

= 1.95583 DEM

= 340.750 GRD

= 166.386 ESP

= 6.55957 FRF

= 0.787564 IEP

= 1936.27 ITL

= 40.3399 LUF

= 2.20371 NLG

= 13.7603 ATS

= 200.482 PTE

= 5.94573 FIM



Franci belgieni



Mărci germane



Drahme grecești



Pesetas spanioli



Franci francezi



Punte irlandeze



Lire italiene



Franci luxemburghezi



Guldeni olandezi



Schillingi austrieci



Escudo portughezi



Mărci finlandeze



### Euro – Glosar

#### *Banca Centrală Europeană*

Creată oficial în iunie 1998, face parte din Sistemul European al băncilor centrale, împreună cu 15 bănci naționale ale Uniunii. Statutul BCE își fixează drept obiectiv prioritar stabilitatea prețurilor. Sarcinile esențiale cuprind definiția și punerea în practică a politicii monetare a Zonei Euro, conducerea operațiunilor în devize, ca și gestiunea rezervelor oficiale de schimb ale statelor membre.

#### *Bilete și monede euro*

Cursul legal începe din ianuarie 2002. Sunt șapte bancnote euro (5, 10, 20, 50, 100, 200 și 500) și opt monede (un cent/eurocentimă, 2, 5, 10, 20, 50 cenți, 1 și, respectiv, 2 euro).

#### *Circulația dublă a monedei*

Pentru o perioadă limitată de la punerea în circulație a euro, în ianuarie 2002, erau păstrate în circulație monedele naționale, în fiecare dintre statele membre zonei. Țările participante au prevăzut retragerea practică a tuturor biletelor și monedelor înainte de luna februarie, următor.

#### *Convergența prețurilor*

Euro poate antrena o reducere a diferențelor de prețuri pentru același produs al unui stat membru pentru facilitatea comparării prețurilor pe piața unică. Un raport al Comisiei, în 1999, a arătat că dispersia prețurilor (vezi diferența între prețurile maxime și cele minime ale aceluiași produs) era în medie de 16% în Uniune, față de, spre exemplu, SUA, de 11%.

#### *Conversia altei monede în euro*

Monedele naționale ale țărilor participante aveau statut de subunități euro, din 1 ianuarie 1999. Conversia în euro era reglementată la nivelul Uniunii din 1997. Regulamentul stipulează că numai cursul fix al fiecărei unități monetare naționale, în 1 ianuarie 1999, poate fi utilizat la conversia în euro. Cu înțelesul că oricare alt curs folosit este împotriva aceluiași regulament. Fiecare curs de conversie mai trebuie aplicat cu **6 cifre semnificative**, pentru a oferi imaginea exactă a fiecărei tranzacții pentru părțile contractuale. Exemplu: 1 euro pentru 40,3399 franci belgieni. Același regulament din 1997 decide și sumele zecimale urmare conversiei. Dacă, astfel, a treia cifră zecimală este mai mică de 5, rotunjirea va avea loc la valoarea întreagă inferioară; dacă aceeași cifră este 5 sau mai mare, se poate rotunji valoarea la cea întreagă superioară – exemplu: 34,875 devine 34,88 euro.

## „Eurocities”

Un număr de peste o sută de orașe europene – în rețea – lansează o inițiativă plurilingvă de popularizare și conștientizare a autorităților locale asupra problemelor monedei unice. Apare *site-ul intitulat „Euro Changeover Guide”*.

## Faza a treia a Uniunii Economice și Monetare

A început la 1 ianuarie 1999, odată ce euro devenea monedă cu drepturi depline, iar cursurile de conversie a monedelor naționale ale țărilor participante erau fixate cu titlu irevocabil. Concomitent, Sistemul European al Băncilor Centrale își asuma răspunderea politicii monetare a zonei. Mecanismul Cursurilor de Schimb (MCS/ERM) devenea și el operațional, corelând și monedele țărilor *pre-in*. În fine, Pactul de Stabilitate și Creștere intra în vigoare în calitate de mecanism prin care statele membre erau descurajate a permite deficite excesive în finanțele publice. Faza 1 a UEM se desfășura între 1 iulie 1990, și 31 decembrie 1993, și corespundea suprimării ultimelor restricții la libera circulație a capitalurilor, cu accent pe convergența economică. La rândul ei, faza a doua a UEM începea în 1 ianuarie 1994, și se încheia în 31 decembrie 1998. Acum erau făcute principalele pregătiri pentru Uniune, cu precădere înființarea Institutului Monetar European, precursor al Băncii Centrale Europene, dar și un ansamblu de alte reglementări și decizii politice, destinate ameliorării normelor, calității și gestiunii finanțelor publice.

## „Frontloading”

Termenul era chiar punerea la dispoziția celor în drept a pieselor și bancnotelor euro. Era impusă distribuția anticipată a acestora, cel puțin de către unele organizații ale consumatorilor, în folosul publicului „mai fragil”. Conform Articolului 15 din Regulamentul Statutului Juridic al Euro, statele membre dețin responsabilitatea punerii în circulație a biletelor și pieselor – respectiv, lipsește aici competența comunitară. Aceasta este concluzia la care ajungeau și serviciile juridice ale BCE și ale Comisiei. Pentru precauție și limitarea complicațiilor logistice, comercianții primeau bancnotele și piesele cu câteva săptămâni în avans față de consumatori – nu scapă aici o ușoară contradicție cu prevederile Articolelor 10 și 11, din același Statut, adică cu tratamentul egal al părților.

## Legea monetară (*lex monetae*)

*Lex monetae* este un principiu de drept universal recunoscut, a cărei idee de bază este aceea că fiecare stat:

- a) exercită putere suverană asupra propriei monede;
- b) se abține de la orice acțiune asupra monedei altei țări.

Astfel, legislația Uniunii Europene, stabilind statutul legal al euro, este și ea universal recunoscută, iar dispozițiile privind conversia monedelor naționale în euro, ca și continuitatea contractelor în curs, sunt respectate în principalele centre financiare ale lumii.

### *Moneda unică*

Euro este moneda unică a statelor membre participante la Zona Euro. De la 1 ianuarie 1999, monedele naționale ale acestor țări deveneau subdiviziuni ale euro. O politică monetară unică pentru Zona Euro este condusă de Sistemul European al Băncilor Centrale.

### *Monedele naționale*

Au încetat să existe în țările participante, care au adoptat euro începând cu 1 ianuarie 1999. Monedele naționale au fost înlocuite de euro la aceeași dată la care au devenit subdiviziunile acestuia.

### *Pactul de stabilitate și creștere*

Cuprinde reglementări vizând garantarea aplicării efective a procedurii privind deficitele excesive, prevăzute în Tratatul Uniunii (1992). Există două texte juridice: primul fixează drept obiective pe termen mediu realizarea de bugete echilibrate sau excedentare și un *sistem de alertă rapidă*, permițând detectarea și corectarea din vreme a oricărui derapaj (de menționat că aici rezidă interesul colectiv al statelor membre). Al doilea text menționează calendarul și sancțiunile asupra statelor care prezintă *deficite excesive persistente*. Sancțiunile se limitează la statele membre euro și pot varia între 0,2 și 0,5% din PIB, în funcție de gradul de depășire a valorii de referință, de 3%. Într-o primă etapă, sancțiunile iau forma unui depozit neremunerat, convertit în amendă după doi ani în cazul în care deficitul nu este între timp corectat. Acest pact a fost adoptat la Amsterdam, în iunie 1997.

### *Perioadă de tranziție*

Este perioada de la 1 ianuarie 1999, când euro a devenit moneda unică a UE, și până la 31 decembrie 2001 (ora zero), când bancnotele și monedele euro au fost introduse, iar monedele naționale își începeau retragerea din circulație. Această perioadă de tranziție a fost necesară a permite confecționarea a 13 miliarde de bancnote și 52 miliarde de monede de pus în circulație.

### *Plan de „basculare”*

Fiecare întreprindere avea nevoie de un asemenea plan. Marile întreprinderi au început să se pregătească pentru euro încă din 1996-97, iar multe dintre ele aveau conturi în euro înainte de finele anului 2001. La modul ideal, micile și marile întreprinderi ar fi trebuit să îndeplinească acest plan la timp pentru a putea utiliza sistemele IT și de contabilitate în euro pentru un exercițiu complet înainte de 1 ianuarie 2002. Cele care



nu se încadrau în acest termen realizau repede că este imposibil să se opereze legal cu vechea monedă după aceeași dată.

### *Politica bugetară*

Bugetele și politicile bugetare rămân încă naționale (*politici bugetare*, în loc de politică bugetară), sub dubla rezervă a prevederilor Tratatului și Pactului de Stabilitate și Creștere – respectiv a condițiilor economice considerate „normale”, neinflaționiste și căutând un nivel ridicat al ocupării forței de muncă. *Obiective:*

- reducerea ratei dobânzilor pe termen lung, în măsură să influențeze favorabil investițiile;
- contracararea situațiilor conjuncturale nefavorabile;
- reducerea datoriei publice în favoarea orientării elastice a cheltuielilor publice către sectoarele productive, impozitării către motivarea muncii și acumulării rezervelor necesare impactului bugetar legat de îmbătrânirea populației.

### *Politica monetară*

Există o singură politică monetară aferentă Zonei Euro. Aceea a Sistemului European al Băncilor Centrale (SEBC, cuprinzând Banca Centrală Europeană și băncile centrale ale statelor membre). Obiectivul principal al SEBC este stabilitatea prețurilor, obiectiv de altfel înscris în Tratatul Uniunii – Art. 105 din Tratat, paragraful 1, cu referire și la Art. 2, referitor la obiectivele Uniunii.

*Principiul „nici interdicție și nici obligație” (legat de perioada de tranziție la moneda unică: 1 ianuarie 1999 – 1 ianuarie 2002).* Era principiul nonimpunerii monedei euro, iar diriguitorii procesului se fereau în mod cât se poate de deschis de orice poziție fățișă de forță.

- În contractele economice (urmând a fi) încheiate, tranzacția nu se efectua în euro la inițiativa unei singure părți.
- Se făcea, apoi, distincția între contractele deja încheiate (existente) și cele în curs sau urmând a fi încheiate. Cele existente își schimbau moneda de tranzacție cel mai târziu la 1 ianuarie 2002. Cele noi se bucurau de libertatea alegerii monedei de tranzacție până la aceeași dată.
- În particular, și salariile puteau fi vărsate în moneda națională până la aceeași dată.

Serviciile publice puteau fi tranzacționate și plătite tot în moneda națională până la 1 ianuarie 2002, dacă reglementările naționale prevedeau, între timp, altfel.

### *Procedura asupra deficitelor excesive*

Sunt dispoziții ale Tratatului vizând garantarea ca diferite țări participante la UEM să evite un nivel de îndatorare nerezonabil, de natură a antrena tensiuni inflaționiste în toată Zona Euro. Ele fixează valorile de referință la 3% din PIB pentru deficitul anual al statelor membre și la 60% din PIB pentru datoria publică. Țări cu deficite excesive nu pot adera la UEM.

### *Programe de stabilitate*

Sunt documente pe care țările din Zona Euro le prezintă în fiecare an Consiliului pentru a indica și evoluția previzibilă a bugetelor și altor variabile economice pe următorii trei ani, cel puțin. Ele indică în mod deosebit cum își propun țările în chestiune să atingă obiectivul echilibrului (sau excedentului) bugetar, stabilit în Pactul de Stabilitate și Creștere. Comisia evaluează programele naționale și face recomandări Consiliului. Posibilitatea acordată Consiliului de a se adresa unui stat membru, recomandări specifice în materie de politică economică înainte de aprobarea propriului program de stabilitate, marchează un progres important în politica de coordonare.

### *Raport de convergență*

Acest raport evaluează performanțele unui stat membru *pre-in* vizavi de criteriile de convergență și de alte câteva condiții (în mod deosebit, autonomia băncii centrale). Comisia și Banca Centrală Europeană trebuie să publice raporturi de convergență după fiecare cerere de participare la UEM. Raportul Comisiei se cere însoțit de recomandări. Această procedură a fost pentru prima dată aplicată în primăvara lui 1998, când au fost evaluate chiar cele 11 țări membre, care și lansau euro în 1 ianuarie 1999. Într-o recomandare, Comisia estima că fusese atins nivelul înalt de convergență durabilă, necesar participării reușite la moneda unică.

### *Reevaluare*

Toate statele membre au început *reevaluarea datoriilor publice (titlurilor de împrumut)* la adoptarea euro, în ianuarie 1999. Cele mai multe dintre ele și-au ajustat valorile nominale ale titlurilor, pentru a evita rezultate aberante. Toate valorile nominale sunt exprimate în „cenți”, cu excepția Franței și Olandei, unde sunt exprimate direct în euro. Emitenții de datorie privată nu sunt obligați să își renominalizeze titlurile înainte de ianuarie 2002, dar, dacă o fac, sunt încurajați să urmeze metodologia adoptată de guvernele lor. În ceea ce privește acțiunile și participațiunile, bursele au și început să opereze cu euro din 1 ianuarie 1999. Întreprinderile nu erau ținute să își renominalizeze capitalul înainte de 1 ianuarie 2002.

### *Reguli de rotunjire*

Conversia unităților monetare naționale în euro este reglementată precis în vederea clarității și justeții. Fiecare curs de conversie în jurul valorii de un euro se exprimă prin șase cifre (ex. un euro = 40,3399 franci belgieni). Nu au loc rotunjiri, nici prescurtări numerice. Dacă după conversie a treia cifră este egală sau superioară cifrei 5, poate avea loc rotunjirea superioară – ex. 34,875 devine 34,88.

### *Retragerea bancnotelor și monedelor naționale*

Țările participante la Zona Euro au convenit să ia măsuri pentru a-și retrage masa monetară națională, până în februarie 2002. Au mai convenit ca tranzacțiile să fie contractate în euro, până la finele primei chenzine a lui februarie 2002.

### *Sistemul European al Băncilor Centrale (SEBC)*

SEBC este compus din Banca Centrală Europeană (BCE) și băncile centrale naționale (BCN) ale Uniunii. BCN ale statelor care nu au adoptat euro sunt autorizate să conducă politici monetare naționale, dar astfel sunt excluse deciziilor și politicilor monetare unionale.

### *Stabilitatea prețurilor*

Un obiectiv prioritar al politicii economice a UE este stabilitatea prețurilor. Se înțelege că inflația descurajează investițiile, erodează economiile și pensiile, și apasă asupra păturilor sărace ale populației. Stabilitatea prețurilor – definită prin rate anuale ale creșterii prețurilor nedepășind în medie 2%, pe termen mediu – este obiectivul dintâi al Sistemului European al Băncilor Centrale.

### *State membre participante*

11 state membre UE au fost desemnate în mai 1998 de Consiliul șefilor de stat și de guvern europeni drept state ce au adoptat moneda euro. Grecia devenea ulterior al 12-lea membru *Euroland*. Pentru a fi acceptate, aceste state au fost ținute să satisfacă diferite criterii de performanță economică. Patru state membre Uniunii nu au fost inițial admise în această categorie: Grecia și Suedia, pentru a nu fi satisfăcut toate criteriile de convergență; Marea Britanie și Danemarca, pentru a fi negociat în prealabil opțiuni de non-participare. Timp în care, Comisia preconiza, printr-o recomandare ca Grecia, să devină stat membru euro, începând cu ianuarie 2001. Zona crește după anul 2004, adăugă Slovacia, Slovenia cât și cele trei țări Baltice.

### **TARGET**

Sistemul de *Transfer Expres Automatizat Transeuropean al Reglementului Brut în Timp Real (TARGET)* aparține euro și funcționează ca atare, furnizând un mecanism fiabil și sigur al plăților transfrontaliere. Scopul principal este destinat nevoilor politicii monetare unionale a SEBC.

### *Tratatul Uniunii Europene*

Cunoscut și drept Tratatul de la Maastricht, având în vedere că termenii săi au fost aprobați la întrunirea Consiliului European de la Maastricht (Olanda), în decembrie 1991. Semnat în februarie, anul următor (intrat în vigoare în 1993).



### *Țări apropiate („pré-in”)*

Este vorba de cele patru (ulterior numai trei, Grecia aderând la euro) state membre, care nu au adoptat euro și politica monetară unică în ianuarie 1999: Danemarca, Marea Britanie și Suedia. Grecia adopta euro în ianuarie 2001. Danemarca avea al doilea referendum pe această chestiune în septembrie 2000, iar Suedia se pregătea pentru un referendum similar în 2002. Marea Britanie are încă o opțiune de nonparticipare dar rămâne mai puțin clar cum va proceda pentru adoptarea euro.

### *Uniunea Economică și Monetară*

Oficial, adoptată prin Tratatul Uniunii Europene din 1992, UEM desemnează zona acelor state ale Uniunii aferente aceleiași monede și politici monetare. UEM intra în vigoare la 1 ianuarie 1999, dată la care moneda euro este cea legală în cele numai 11 țări în care monedele naționale deveneau subdiviziuni ale euro.

### *Ziua „E”*

Este numită astfel ziua de 1 ianuarie 2002, în care bancnotele și monedele (piesele) euro intrau în circulație în Zona Euro: Austria, Belgia, Finlanda, Franța, Germania, Grecia, Olanda, Irlanda, Italia, Luxemburg, Portugalia și Spania. Se adăugau după 2007: Slovacia, Slovenia, Estonia, Letonia și Lituania.

# Contents

|                     |    |
|---------------------|----|
| Abbreviations ..... | 11 |
| Foreword.....       | 13 |

## Part one BASICS OF THE ECONOMIC INTEGRATION. THEORY AND PRACTICE

|                                                                                                            |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| I. Theoretical basics of integration. The customs union.....                                               | 17 |
| I.1. The international trade theory .....                                                                  | 17 |
| I.2. The incipient integration: the customs union theory .....                                             | 23 |
| I.3. The integration stages .....                                                                          | 28 |
| I.4. The advanced integration. Convergence and optimum currency area.....                                  | 30 |
| I.4.1. The convergence and convergence criteria .....                                                      | 30 |
| I.4.1.1. Fundamentals .....                                                                                | 30 |
| I.4.1.2. The convergence criteria for the Euro currency area .....                                         | 31 |
| I.4.1.3. The real economic convergence.....                                                                | 34 |
| I.4.1.4. Some concluding remarks .....                                                                     | 36 |
| I.4.2. The optimum currency area.....                                                                      | 37 |
| I.4.2.1. The optimum currency area, nominal anchor and international<br>monetary system.....               | 37 |
| I.4.2.2. Some more about the optimum currency area .....                                                   | 41 |
| I.4.2.3. The EU is not an OCA yet.....                                                                     | 42 |
| I.5. Other theoretical basics: the European social model,<br>sustained development and regionalizing ..... | 43 |
| I.5.1. The European social model .....                                                                     | 44 |
| I.5.2. The sustained development, regionalism,<br>regionalisation and regional development .....           | 47 |
| I.5.2.1. The sustained development.....                                                                    | 47 |
| I.5.2.2. Regionalism, regionalisation and regional development.....                                        | 49 |
| I.5.2.2.1. History of regionalism.....                                                                     | 49 |
| I.5.2.2.2. Regionalism, regionalising and regional policy in the EU .....                                  | 50 |
| I.5.2.2.3. Regions and regional development .....                                                          | 51 |
| I.5.2.2.4. The Euro-regions.....                                                                           | 52 |
| II. Pragmatical basics of integration. The Common Agricultural Policy .....                                | 53 |
| II.1. The history of Common Agricultural Policy (CAP) .....                                                | 54 |
| II.2. The international conditions: CAP, GATT and WTO .....                                                | 57 |
| II.3. CAP and the “acquis communautaire” .....                                                             | 59 |
| II.4. The CAP working: basic instruments .....                                                             | 59 |
| II.4.1. Common market organizations.....                                                                   | 60 |
| II.4.2. The rural development.....                                                                         | 62 |
| II.5. The CAP funding.....                                                                                 | 63 |
| II.6. CAP: its significance for the European integration.....                                              | 64 |
| III. The non-European integration.....                                                                     | 65 |
| Suggested themes for project papers.....                                                                   | 66 |

**Part two**  
**A SHORT HISTORY OF THE EUROPEAN INTEGRATION,  
 COMMUNITY AND UNION AND OF THE EURO CURRENCY**

|                                                                            |    |
|----------------------------------------------------------------------------|----|
| I. Moments, Intervals, Events .....                                        | 68 |
| I.1. The forties: the Marshall plan .....                                  | 68 |
| I.2. The fifties: the ECCS, EURATOM and Roma Treaties .....                | 69 |
| I.3. The sixties: the EFTA, OECD, EC, CAP and UK joining.....              | 69 |
| I.4. The seventies: the “monetary snake” and European Monetary System..... | 72 |
| I.5. The eighties: the common European market.....                         | 73 |
| I.6. The nineties: the Union Treaty .....                                  | 76 |
| I.7. January 1, 1999: the Euro currency and “Euroland” .....               | 80 |
| I.8. The delay up to the effective new European money.....                 | 81 |
| I.9. January 1, 2002: the effective European currency .....                | 83 |
| I.10. Economic and Monetary Union achieved .....                           | 85 |
| Suggested themes for project papers.....                                   | 86 |

**Part three**  
**THE EUROPEAN ECONOMY.  
 AN UPDATE DESCRIPTION**

|                                                                                                        |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| I. Economy and short-term perspectives of the Economic and Monetary Union.....                         | 89  |
| I.1. A general picture.....                                                                            | 89  |
| I.2. Some potential risks .....                                                                        | 93  |
| I.3. A “culture of stability” .....                                                                    | 95  |
| I.4. A case study about: economic growth, unemployment, wages, technology<br>and social exclusion..... | 95  |
| Suggested themes for project papers.....                                                               | 98  |
| II. The labour market and wages in the EU member countries.                                            |     |
| Some policies to develop.....                                                                          | 99  |
| II.1. An employment “defy” .....                                                                       | 99  |
| II.2. The wages specific in the EU area.....                                                           | 99  |
| II.3. Unemployment and unemployment fighting challenges.....                                           | 101 |
| II.4. Some policies about labour market and wages .....                                                | 102 |
| II.4.1. Perspectives of policies .....                                                                 | 103 |
| II.4.2. Breaking the capital-labour substitution.....                                                  | 105 |
| II.4.3. The work time .....                                                                            | 109 |
| II.5. Scenarios for the labour market .....                                                            | 111 |
| Suggested themes for project papers .....                                                              | 112 |
| III. The European financial market .....                                                               | 112 |
| III.1. Impact premises.....                                                                            | 112 |
| III.2. The securities market.....                                                                      | 113 |
| III.3. European market establishments .....                                                            | 114 |
| III.3.1. Financial establishments .....                                                                | 114 |
| III.3.2. Banks .....                                                                                   | 115 |
| III.4. Harmonization of the financial market rules .....                                               | 115 |
| III.5. Diversifying private portfolios .....                                                           | 116 |
| III.6. The role of authorities – preparing the economic conditions .....                               | 117 |
| III.6.1. The main factors .....                                                                        | 117 |



|                                                                                                                          |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| III.6.2. Creating a large, deep and high liquidity market in Europe.<br>Cooperation among markets .....                  | 119 |
| III.7. Expectations .....                                                                                                | 120 |
| III.8. Assessing the impact of the financial integration .....                                                           | 121 |
| Suggested themes for project papers .....                                                                                | 121 |
| IV. The foreign direct investments .....                                                                                 | 122 |
| IV.1. The regional integration and the FDI conditions .....                                                              | 122 |
| IV.2. The FDI and intra-European trade. Value chain and EU trade .....                                                   | 126 |
| IV.3. Some old and recent theories about FDI in economic integration context .....                                       | 128 |
| IV.4. Results of the "Integration Market Programme" upon FDI<br>in the EU economies .....                                | 129 |
| IV.5. The FDI and Monetary Union .....                                                                                   | 132 |
| IV.6. Some data. The EU economies within the worldwide FDI flow .....                                                    | 133 |
| Suggested themes for project papers .....                                                                                | 137 |
| V. The work force international migration (WFIM) .....                                                                   | 137 |
| V.1. Assessments and evaluations. Restrictions .....                                                                     | 137 |
| V.2. Theories and facts regarding work force international migration (WFIM)<br>and foreign direct investment (FDI) ..... | 139 |
| V.2.1. Classics and neoclassic .....                                                                                     | 139 |
| V.2.2. The work force in the international economy .....                                                                 | 140 |
| V.2.3. FDI and WFIM: a factor combination in the international area .....                                                | 141 |
| V.2.4. Home and host countries for FDI and WFIM. E- and I-migration .....                                                | 142 |
| V.3. Specific aspects for the European Integration .....                                                                 | 144 |
| Suggested themes for project papers .....                                                                                | 146 |
| VI. The Monetary Union as the Euro currency .....                                                                        | 146 |
| VI.1. Euro and the international monetary system .....                                                                   | 146 |
| VI.2. Benefits and costs of the monetary union .....                                                                     | 147 |
| VI.2.1. Benefits .....                                                                                                   | 147 |
| VI.2.2. Costs of the monetary union .....                                                                                | 148 |
| VI.3. The EU and Euro worldwide .....                                                                                    | 152 |
| VI.4. Subsidiaries of the common European currency:<br>the exchange-rate mechanism (ERM II) .....                        | 152 |
| VI.5. More consequences: from the old French Franc .....                                                                 | 156 |
| Suggested themes for project papers .....                                                                                | 158 |

## Part four

### THE POLICY FRAMEWORK IN THE EUROPEAN UNION

|                                                                                               |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| I. Economic policies .....                                                                    | 160 |
| I.1. Policy requirements .....                                                                | 160 |
| I.2. Economic policy, law and Institutions of EU and Euro area .....                          | 160 |
| I.2.1. Productivity, employment and wages .....                                               | 161 |
| I.2.2. Monetary and fiscal policy .....                                                       | 165 |
| I.2.2.1. The European Monetary Institute (EMI) .....                                          | 165 |
| I.2.2.2. The European Central Bank (ECB) and European System<br>of Central Banks (ESCB) ..... | 167 |
| I.2.2.3. The ECB's exchange policy .....                                                      | 170 |
| I.2.2.4. Some more aspects .....                                                              | 171 |
| I.2.3. Budgetary policy and the EU budget .....                                               | 172 |

|                                                                                                         |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| I.2.4. Structural policies.....                                                                         | 174 |
| I.2.4.1. The structural policies tools .....                                                            | 175 |
| I.2.4.2. The structural funds .....                                                                     | 175 |
| I.2.4.3. Priorities and reforms of regional policies and structural funds .....                         | 178 |
| I.2.4.4. The “new approach” of the structural policies tools .....                                      | 179 |
| I.2.5. The competition policy .....                                                                     | 181 |
| I.2.6. More policy aspects .....                                                                        | 185 |
| I.3. The new process of policy integration .....                                                        | 189 |
| Suggested themes for project papers .....                                                               | 190 |
| II. The Economic and Monetary Union extension.                                                          |     |
| New country members of the EMU.....                                                                     | 191 |
| II.1. Prerequisites of adhering to the Union.....                                                       | 191 |
| II.2. The first two stages.....                                                                         | 192 |
| II.3. Approaching the third stage. Conditions of the Treaty .....                                       | 194 |
| II.4. The positive reaction of the candidate countries.....                                             | 195 |
| III. The EU foreign relationships, the inter-Government Conference, security<br>and foreign policy..... | 195 |
| III.1. Items of the foreign relationships of the EU.....                                                | 195 |
| III.1.1. The Mediterranean Sea.....                                                                     | 195 |
| III.1.2. Asia .....                                                                                     | 196 |
| III.1.3. The Latin America and the Caribbean .....                                                      | 196 |
| III.1.4. Canada.....                                                                                    | 196 |
| III.1.5. The United States of America .....                                                             | 197 |
| III.1.6. The Central and Eastern Europe.....                                                            | 197 |
| III.2. The inter-Government Conference.....                                                             | 198 |
| III.3. The common security and foreign policy .....                                                     | 198 |
| Suggested themes for project papers .....                                                               | 199 |

### Part five

## PERSPECTIVES OF THE EUROPEAN UNION AND EURO CURRENCY

|                                                                               |     |
|-------------------------------------------------------------------------------|-----|
| I. More about Integration and Union.....                                      | 202 |
| I.1. For the future's sake, looking at the past .....                         | 202 |
| I.2. As for the beginning: a financial performance.....                       | 203 |
| I.3. The extension: a double edge issue .....                                 | 204 |
| I.4. A new worldwide currency picture more homogeneous and transparent.....   | 205 |
| I.5. A New World for new inter-currency developments .....                    | 206 |
| I.6. A monetary union without fiscal union?!.....                             | 206 |
| I.7. A rupture between the Brussels policymakers' and citizens' options ..... | 207 |
| I.8. Some more criticism .....                                                | 208 |
| I.9. The cost of “non-Union” .....                                            | 211 |
| Bibliography.....                                                             | 211 |

### Appendices

|                                                                 |     |
|-----------------------------------------------------------------|-----|
| I. History of the European Union in dates.....                  | 221 |
| II. The euro currency value in the old European currencies..... | 229 |
| III. The Euro – Glossary .....                                  | 237 |







**Editura ECONOMICĂ**  
ISBN 978-973-709-867-2



9 789737 098672